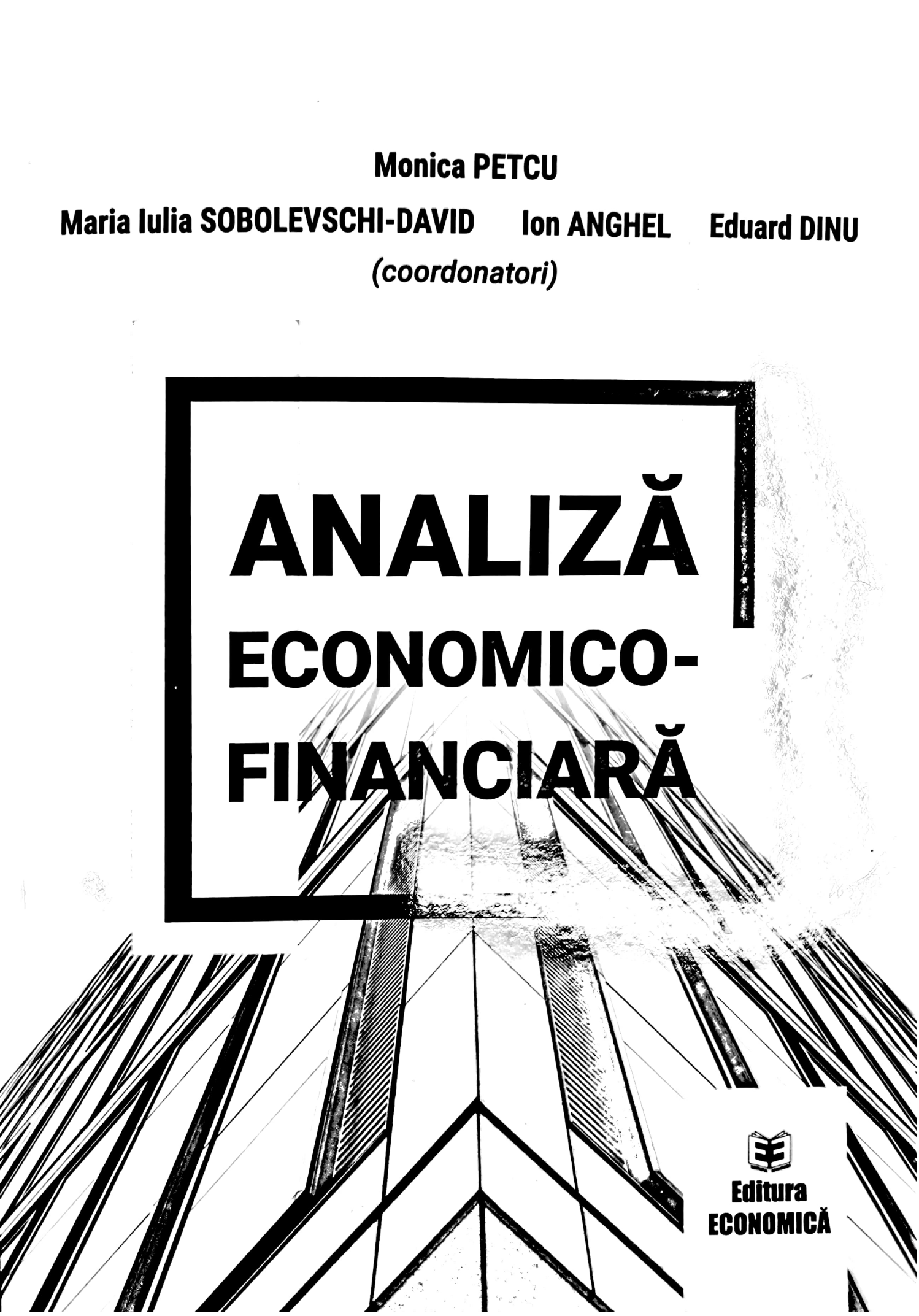
Monica PETCU
Maria Iulia SOBOLEVSCHI-DAVID Ion ANGHEL Eduard DINU
(coordonatori)

ANALIZĂ ECONOMICO-FINANCIARĂ



Editura ECONOMICĂ

Scanned with OKEN Scanner

ISBN 978-606-093-037-2

Copyright © Editura Economică, 2023

Autorii sunt responsabili de clarificarea dreptului de utilizare a informațiilor cuprinse în lucrare.

Scanned with OKEN Scanner

Comenzi la:

Editura Economică Distribuție
Casa Presei Libere, Corp A1, Etaj 3, Cam. 48-49
014820, București, Sector 1
Oficiul poștal 25, Ghișeul 1, Căsuța poștală 31
e-mail: comenzi@edecon.ro
Tel.: (+4) 031.432.96.02; Fax: (+4) 021.210.73.10
http://www.edecon.ro

Scanned with OKEN Scanner

Cuprins

Cuvânt-înainte 11

Capitolul 1

Bazele teoretico-metodologice ale analizei economico-financiare 13

▪ *Monica Petcu, Maria Iulia Sobolevsci-David*

1.1. Obiectul analizei economico-financiare. Necesitatea, importanța și rolul analizei economico-financiare 14

1.2. Tipologia analizei economico-financiare 23

1.3. Conținutul procesului de analiză economico-financiară 25

1.4. Studiul factorilor în procesul de analiză economico-financiară 27

1.5. Sistemul de indicatori ai analizei economico-financiare 29

1.6. Metodologia analizei economico-financiare 32

1.6.1. Metode ale analizei calitative 33

1.6.2. Metode ale analizei cantitative 35

1.7. Sistemul de informații – premisă a analizei economico-financiare 44

Concepte-cheie 46

Bibliografie 46

Capitolul 2

Analiza activității de producție și comercializare 47

▪ *Maria Iulia Sobolevschi-David, Monica Petcu, Anca Maria Hristea, Ana Maria Popescu*

2.1. Analiza situației generale a activității de producție și comercializare prin prisma indicatorilor de performanță 48

2.2. Cifra de afaceri – indicator de caracterizare a activității de comercializare 73

2.2.1. Definiții și concepte 73

2.2.2. Analiza dinamicii și structurii cifrei de afaceri 80

2.2.3. Analiza factorială a cifrei de afaceri 91

2.3. Analiza marjei comerciale 104

2.3.1. Rolul și importanța marjei comerciale în caracterizarea activității de comercializare 104

2.3.2. Analiza dinamicii și structurii marjei comerciale 109

2.3.3. Analiza factorială a marjei comerciale 110

2.4. Analiza valorii adăugate 113

2.4.1. Necesitatea și importanța valorii adăugate ca indicator de performanță 113
2.4.2. Analiza dinamicii și structurii valorii adăugate 120
2.4.3. Analiza factorială a valorii adăugate 123
Concepte-cheie 125
Bibliografie 125

Capitolul 3
Analiza potențialului intern 127
▪ *Monica Petcu, Irina Daniela Cișmașu, Raluca Florentina Crețu, Mihaela Daniela Oancea-Negescu, Ana Maria Popescu*
3.1. Analiza potențialului uman 128
3.1.1. Analiza asigurării din punct de vedere cantitativ, structural și calitativ cu resurse umane 130
3.1.2. Analiza utilizării extensive a potențialului uman 143
3.1.3. Analiza eficienței utilizării resurselor umane 147
3.1.3.1. Analiza productivității muncii 147
3.1.3.2. Analiza profitului aferent cifrei de afaceri pe salariat 164
3.2. Analiza potențialului material 175
3.2.1. Analiza activelor imobilizate corporale 175
3.2.1.1. Analiza volumului, dinamicii, structurii și stării activelor imobilizate corporale 176
3.2.1.2. Analiza utilizării potențialului tehnic 179
3.2.1.3. Analiza eficienței utilizării activelor imobilizate corporale 183
3.2.2. Analiza stocurilor 187
3.2.2.1. Considerente generale 187
3.2.2.2. Clasificarea stocurilor. Analiza stocurilor pe categorii 190
3.2.2.2.1. Analiza stocurilor de materii prime și materiale 191
3.2.2.2.2. Analiza stocurilor de mărfuri 193
3.2.2.2.3. Analiza stocurilor în curs de execuție 193
3.3.2.2.4. Sectorul servicii 193
3.2.2.3. Metode de analiză a stocurilor. Impactul acestora asupra performanțelor societății 194
Concepte-cheie 210
Bibliografie 210

Capitolul 4. Analiza cheltuielilor 213
▪ *Monica Petcu, Irina Daniela Cișmașu, Adrian Anica-Popa, Raluca Florentina Crețu, Daniela Țuțui*
4.1. Aspecte de bază privind cheltuielile. Tipologia cheltuielilor 214
4.2. Analiza cheltuielilor aferente veniturilor totale 216

Scanned with OKEN Scanner

4.2.1. Analiza dinamicii și structurii cheltuielilor totale 225
4.2.2. Analiza ratei de eficiență a cheltuielilor totale 235
4.2.3. Analiza ratei de eficiență a cheltuielilor de exploatare 238
4.3. Analiza cheltuielilor aferente cifrei de afaceri 241
4.3.1. Analiza ratei de eficiență a cheltuielilor aferente cifrei de afaceri 241
4.3.2. Analiza cheltuielilor variabile aferente cifrei de afaceri 244
4.3.2.1. Analiza cheltuielilor variabile aferente cifrei de afaceri – conținut și tipologie 244
4.3.2.2. Analiza factorială a cheltuielilor variabile la 1.000 lei cifră de afaceri 246
4.3.2.3. Estimarea evoluției cheltuielilor variabile 249
4.3.3. Analiza cheltuielilor fixe aferente cifrei de afaceri 251
4.3.3.1. Analiza cheltuielilor fixe aferente cifrei de afaceri – conținut și tipologie 251
4.3.3.2. Analiza factorială a cheltuielilor fixe la 1.000 lei cifră de afaceri 253
4.3.3.3. Estimarea nivelului cheltuielilor fixe 255
4.4. Analiza cheltuielilor materiale 256
4.4.1. Analiza factorială a cheltuielilor cu materialele la 1.000 lei cifră de afaceri 257
4.4.2. Analiza cheltuielilor cu amortizarea 262
4.5. Analiza cheltuielilor cu personalul 270
4.5.1. Analiza cheltuielilor cu salariile 272
4.5.2. Analiza eficienței cheltuielilor cu salariile. Corelația dintre dinamica salarizării și dinamica performanțelor resursei umane 275
4.6. Analiza cheltuielilor financiare cu dobânzile 278
4.7. Analiza costului pe produs 283
4.7.1. Analiza costului pe produs prin intermediul principalelor categorii de costuri 285
4.7.1.1. Analiza costurilor cu materiile prime și materialele pe produs 285
4.7.1.2. Analiza costurilor cu salariile directe pe produs 286
4.7.1.3. Analiza costurilor indirecte pe produs 286
4.7.2. Particularități privind analiza costului pe produs determinat prin intermediul metodelor totale de calculație a costurilor 287
4.7.2.1. Situația de ansamblu a costurilor de producție regăsite în cadrul metodelor totale – globală, pe comenzi și pe faze 290
4.7.2.2. Indicatorii specifici metodei standard-cost de analiză a costurilor 292
4.7.2.3. Activity Based Costing – metodologie pentru calculul costurilor și a rentabilității 295
4.7.3. Particularități privind analiza costului pe produs determinat prin intermediul metodelor parțiale de calculație a costurilor 299
4.7.4. Analiza costului marginal 304
Concepte-cheie 310
Bibliografie 310

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 5
Analiza performanţelor prin rentabilitate 313
▪ *Monica Petcu, Maria Iulia Sobolevsci-David, Dumitru Popescu, Ştefania Cristina Curea, Raluca Florentina Creţu, Anca Maria Hristea, Daniela Ţuţui*
5.1. Abordări conceptuale privind rentabilitatea 314
5.2. Analiza structurală a rezultatelor 316
5.2.1. Analiza structurală a rezultatului global 316
5.2.2. Analiza structurală a rezultatului după natura veniturilor şi cheltuielilor 319
5.2.3. Analiza structurală a rezultatului după destinaţia cheltuielilor de exploatare 323
5.2.4. Analiza soldurilor intermediare de gestiune în variantele european-continentală şi anglo-saxonă 327
5.3. Analiza factorială a profitului 340
5.3.1. Analiza factorială a profitului net 341
5.3.2. Analiza factorială a profitului din exploatare 343
5.3.3. Analiza factorială a profitului aferent cifrei de afaceri 348
5.3.3.1. Analiza factorială a profitului aferent cifrei de afaceri pe total 348
5.3.3.2. Analiza factorială a profitului aferent cifrei de afaceri pe produs 357
5.3.4. Analiza factorială a marjei brute faţă de costul bunurilor vândute 362
5.4. Analiza ratelor de rentabilitate 367
5.4.1. Analiza ratei rentabilităţii comerciale 367
5.4.2. Analiza ratei rentabilităţii resurselor consumate 375
5.4.3. Analiza ratei rentabilităţii economice 380
5.4.4. Analiza ratei rentabilităţii financiare 387
5.5. Analiza efectului de levier 396
5.6. Analiza cost-volum-profit 393
Concepte-cheie 402
Bibliografie 403

Capitolul 6
Analiza poziţiei financiare 405
▪ *Monica Petcu, Maria Iulia Sobolevchi-David, Ştefania Cristina Curea, Mihaela Daniela Oancea-Negescu*
6.1. Situaţia activelor, datoriilor şi capitalurilor proprii – sursa de informaţii în analiza poziţiei financiare 406
6.1.1. Bilanţul financiar (patrimonial) 407
6.1.2. Bilanţul funcţional 414
6.2. Analiza structurii patrimoniale 418
6.2.1. Analiza structurii activului 418
6.2.2. Analiza structurii surselor de finanţare 423

Scanned with OKEN Scanner

6.3. Analiza activului net 429
6.4. Analiza echilibrului financiar 436
6.4.1. Analiza corelației fond de rulment-necesar de fond de rulment-trezorerie netă 436
6.4.2. Analiza echilibrului financiar prin metoda ratelor 449
6.5. Analiza lichidității și solvabilității 452
6.6. Analiza vitezei de rotație a elementelor patrimoniale 457
6.6.1. Analiza vitezei de rotație a activelor circulante 457
6.6.2. Analiza ciclului de conversie a numerarului 464
Concepte-cheie 465
Bibliografie 466

Capitolul 7
Analiza fluxurilor de trezorerie 467
▪ *Monica Petcu, Maria Iulia Sobolevchi-David, Eduard Dinu, Ștefania Cristina Curea, Cătălina Motofei*
7.1. Abordări conceptuale privind fluxurile de trezorerie. Surse informaționale utilizate în analiza fluxurilor de trezorerie. Metode de determinare a fluxurilor de trezorerie 468
7.2. Analiza strategică a fluxului net de trezorerie 476
7.3. Factorii determinanți ai fluxului net de trezorerie 479
7.4. Gestiunea trezoreriei 487
7.5. Rate financiare utilizate în analiza fluxurilor de trezorerie 491
Concepte-cheie 503
Bibliografie 503

Capitolul 8
Analiza indicatorilor de creare de valoare 505
▪ *Ion Anghel, Costin Ciora, Cătălina Motofei, Elena Ionașcu*
8.1. Conceptele valoare și creare de valoare în contextul entității economice 506
8.2. Elemente practice ale creării de valoare 508
8.3. Managementul prin valoare 514
8.4. Sistemul de indicatori utilizați în analiza valorii create de entitate 518
8.5. Crearea de valoare și responsabilitatea socială corporativă 524
8.6. Crearea de valoare pe termen lung 527
8.7. Concluzii 528
Concepte-cheie 529
Bibliografie 529

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 9
Analiza riscurilor 531
▪ *Ion Anghel, Cătălina Motofei, Elena Ionașcu*
9.1. Abordări conceptuale privind riscul 532
9.2. Aspecte ale analizei riscului la nivelul societăților 535
9.2.1. Analiza riscului economic (de exploatare) 536
9.2.2. Analiza riscului financiar 541
9.2.3. Analiza riscului de faliment 544
Concepte-cheie 546
Bibliografie 547

Capitolul 10
Particularități privind analiza performanței societăților cotate la bursă 549
▪ *Eduard Dinu, Adrian Anica-Popa, Cătălina Motofei, Elena Ionașcu*
10.1. Sistemul de indicatori utilizat în analiza performanței societăților cotate la bursă 550
Concepte-cheie 564
Bibliografie 564

Capitolul 11
Analiza activelor necorporale 565
▪ *Ion Anghel, Daniela Țuțui*
11.1. Abordări conceptuale privind activele necorporale 566
11.2. Clasificarea activelor necorporale 571
11.3. Utilitatea analizei activelor necorporale 573
11.4. Analiza activelor necorporale 575
Concepte-cheie 579
Bibliografie 579

Capitolul 12
Analiza performanței ESG 581
▪ *Monica Petcu, Ștefania Cristina Curea, Cătălina Motofei*
12.1. Performanța ESG – conținut și necesitate 582
12.2. Integrarea principiilor ESG în performanța corporativă 586
12.3. Sistemul de indicatori de analiză a performanței ESG 589
12.4. Performanța ESG și crearea de valoare 591
Concepte-cheie 602
Bibliografie 603

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Cuvânt înainte

Schimbările paradigmatice ale contemporaneității, generate de amploarea fără precedent a procesului entropic, succesiunea crizelor economice, sociale, sanitare și militare, mondializate și suprapuse, globalizarea accesului la resurse, concentrarea celor financiare și, în consecință, a puterii de decizie, cu alterarea raționamentului economic și a competitivității libere, cu potențarea dezechilibrelor, afectează semnificativ activitatea creatoare de valoare a entităților economice. Teoria cuantelor a distrus imaginea realității alcătuită din particule care se deplasează pe traiectorii bine definite, iar ritmul și amploarea dezechilibrelor au infirmat paradigma modelului economic universal și pe cel al legităților care asigură revenirea implicită la echilibru. Responsabilitățile entităților economice au sporit prin includerea în managementul lor a dezideratelor dezvoltării sustenabile și a evaluării performanțelor prin prisma tuturor părților interesate. În acest context, analiza permanentă a mediului intern și extern entității, a interdependențelor dintre acestea, a intensității și sensului acțiunii variabilelor determinante și a efectelor pe care le produc, a posibilelor agregări și dezvoltări corelative holistice reprezintă o determinantă a rezilienței și sustenabilității dezvoltării acestora.

La intersecția dintre artă și știință, analiza economico-financiară oferă metodologia riguroasă de introspectare și spațiul deschis manifestării aptitudinilor și competențelor de evaluare, interpretare și decizie. Circumscris de progresul științific și facilitățile oferite de evoluția tehnologiei informațiilor, demersul analizei economico-financiare asigură caracterizarea stării și dinamicii entităților economice, sesizarea sistemului de corelații endogene și exogene specifice, a cauzelor și efectelor, simple sau agregate, care au determinat-o, construirea de modele în diverse structuri de condiționări și previzionarea evoluțiilor viitoare, din perspectiva valorificării resurselor interne în consens cu constrângerilor externe.

Cartea Analiză economico-financiară sintetizează experiența științifică, didactică și practică a colectivului Departamentului de Analiză și Evaluare Economico-Financiară, din cadrul Academiei de Studii Economice din București, acumulată de-a lungul timpului, într-un efort continuu atât de construire a unui instrumentar util managementului, experților și tuturor celor interesați, cât și pentru formarea unor specialiști care să asigure dezvoltarea și adaptarea la noile acumulări științifice și provocări ale mediului de afaceri.

Autorii

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 1

Bazele teoretico-metodologice ale analizei economico-financiare

Monica Petcu
Maria Iulia Sobolevschi-David

Cuprinsul capitolului

1.1. Obiectul analizei economico-financiare. Necesitatea, importanţa şi rolul analizei economico-financiare
1.2. Tipologia analizei economico-financiare
1.3. Conţinutul procesului de analiză economico-financiară
1.4. Studiul factorilor în procesul de analiză economico-financiară
1.5. Sistemul de indicatori ai analizei economico-financiare
1.6. Metodologia analizei economico-financiare
1.7. Sistemul de informaţii – premisă a analizei economico-financiare

Obiectivele capitolului

- cunoaşterea conceptelor de analiză economico-financiară;
- prezentarea conţinutului şi a tipologiei analizei economico-financiare;
- expunerea metodelor, tehnicilor şi procedeelor analizei economico-financiare;
- identificarea şi abordarea sistemică a indicatorilor economico-financiari.

Scanned with OKEN Scanner

1.1. Obiectul analizei economico-financiare. Necesitatea, importanța și rolul analizei economico-financiare

Analiza reprezintă o metodă științifică de cercetare și diagnoză care constă în introspectarea sistemică a obiectelor, fenomenelor și proceselor, considerate ca fiind discriminate și structurate, prin descompunerea în elemente componente abordate singular, corelativ și ca întreg, cu identificarea factorilor, cauzelor și condițiilor care determină efecte asupra stărilor și evoluțiilor acestora. Creatorul acestei metode este considerat R. Descartes care a construit paradigma analitică pe baza descompunerii în elemente simple, înlănțuite logic în rezolvarea problemelor, pornind de la principii și generalități spre particular și singular.

Cunoașterea fenomenelor economico-financiare, a caracteristicilor definitorii, a formării și manifestării lor, a relaționării componentelor intrinseci, a mecanismelor cauzale presupune recurgerea la analiză.

Analiza economico-financiară implică un ansamblu de concepte, metode, tehnici, procedee și instrumente care asigură tratarea informațiilor endogene și exogene, în vederea formulării unor aprecieri pertinente referitoare la situația economico-financiară a unei entități, identificarea factorilor, cauzelor și condițiilor care au determinat-o, precum și a rezervelor interne de îmbunătățire a acesteia, din punctul de vedere al utilizării eficiente a resurselor umane, materiale și financiare[1]. Ansamblul său științifico-metodologic reprezintă o dezvoltare în plan conceptual și operațional a instrumentarului managerial, menit să amplifice funcționalitatea, să reducă timpul de reacție și să majoreze eficacitatea răspunsului în scopul augmentării rezultatului. În precizarea conținutului sunt delimitate cele două laturi ale analizei, cu metodologii și tehnici specifice, precum și cu un important instrumentar comun:

- analiza economică care are rolul de a caracteriza fenomenele din punct de vedere al resurselor constituite, al consumului acestora și al rezultatelor aferente;
- analiza financiară care permite măsurarea și aprecierea financiară a activității, depistarea factorilor, condițiilor și cauzelor explicative ale performanțelor realizate.

Analiza economico-financiară prezintă un caracter integrator, care impune pluridisciplinaritate în sistemul metodologic și îi conferă anumite caracteristici (complexitate, abordare sistemică), implicând abstractizare și raționament, modelare, relativizare.

Complexitatea

Complexitatea analizei economico-financiară decurge din caracteristicile fenomenelor, din multitudinea factorilor în interdependențe holistice și dinamică cu amplitudini diferite, de modul și intensitatea reacțiilor la diferiți stimuli, ca și de inducerea propriilor modificări asupra altor elemente, complexității endogene adăugându-i-se multiplele legături de

[1] Niculescu, M., 2003. *Diagnostic economic*, Editura Economică, București, p. 22.

condiționare cu fenomene exogene, cu dinamisme proprii. Analiza economico-financiară a activității entității presupune cercetarea tuturor eforturilor angajate în raport cu rezultatele, esențialul constituindu-l sesizarea relațiilor structurale și a relațiilor cauză-efect. În caracterizarea fenomenelor economice și financiare prin analiza cauzală sunt sesizate următoarele aspecte, care conferă complexitate acestui demers[2]:

- același efect poate fi produs de cauze diferite;
- efecte diferite se pot combina dând o rezultantă a complexului de acțiuni sau forțe;
- complexitatea și intensitatea cauzei pot determina nu numai intensitatea fenomenului dat ci și calitatea lui;
- în fenomenul dat pot să apară însușiri pe care anterior nu le avusese niciunul din elementele fenomenului;
- și exigență în introspectarea fenomenelor și proceselor, paralel cu alegerea strict necesară a elementelor pentru un demers corect și eficient. Condiții diferite și căi diferite pot genera rezultate similare și, contrariul în realitatea obiectivă, însușirile esențiale se combină cu cele neesențiale, secundare sau întâmplătoare.

Conform principiului echifinalității, ca o caracteristică a sistemelor deschise, entitățile economice pot prezenta stări finale similare, din diferite condiții inițiale și pe diferite căi.

Cauze minore pot crea în anumite circumstanțe și agregări, efecte majore, ceea ce complică și extinde în timp și spațiu analiza, impune acurateță, discernământ; aceleași condiții inițiale pot genera finalități diferite.

Complexitatea analizei este amplificată, de asemenea, de efectul de histerezis care arată că variația în timp a unor factori într-un sens determină o anumită succesiune de stări ireversibile, diferite de variația acelorași factori în sens invers. Starea entității indusă de o anumită cauză nu depinde numai de mărimea acesteia ci și de stările precedente al parcursului său. Din această perspectivă, analiza trebuie să abordeze entitatea în structura și acumulările construite în timp și care o caracterizează la momentul abordării.

Sistemele caracterizate de dinamism și neliniaritate prezintă sensibilitate față de condițiile inițiale, comportamentul lor pe termen lung fiind marcat de instabilitate și chiar aparent haos generat de elemente aleatorii ce pot apărea în mediul extern și intern. Pe întreg ciclu de aprovizionare, producție, distribuție și vânzare, activitățile entității economice sunt marcate de incertitudine și instabilitate. În acest context, este relevantă abordarea entității din perspectiva principalelor aspecte ale teoriei haosului[3]: cea mai mică schimbare a parametrilor inițiali va produce un comportament complet diferit al acelui sistem complex; principiul incertitudinii neagă acurateța determinării cu precizie a situației inițiale a unui

[2] Gheorghiu, Al. (coordonator), 1982. *Analiza activității economice a întreprinderilor*, Editura Didactică și Pedagogică, București, p. 6.

[3] Lorenz, E.N., 1963. Deterministic nonperiodic flow, *Journal of atmospheric sciences* 20.2 (1963): 130-141.

Scanned with OKEN Scanner

sistem complex și, în consecință, a evoluției sale; sistemele complexe tind spre o anumită situație, care poate fi statică sau dinamică. Pe de-altă parte, Edward Lorenz (1960) menționa că „un fenomen care pare a se desfășura la întâmplare, are de fapt un element de regularitate ce ar putea fi descris matematic". Acest element (fractal) reprezintă orice imagine care incumbă atributul de auto-similaritate care va asigura o anumită constanță și homeostazia sistemului.

Creșterea complexității proceselor economico-financiare a determină modificări la nivel teoretic, definindu-se principiul incompatibilității (Zadeh)[4], care afirmă că un proces complex este imprecis sau vag (fuzzy).

Sistemele deschise își organizează transformările în cicluri cu puncte de închidere; reluarea ciclurilor de evenimente constitutive ale activității entității economice nu comportă neapărat similitudine totală, combinarea ciclurilor sau evenimentelor pot da naștere unor tipologii diverse de structuri, dacă mediul exterior le asigură intrările și le validează ieșirile.

Între complexitate și diferențiere există o determinare biunivocă. Complexitatea este generată de volumul și intensitatea diferențierilor și invers. Prin integrare, pe baza unor norme și valori comune, precum și prin coordonare, ca articulare funcțională a acțiunilor, diferențierea poate fi neutralizată, în demersul de gestionare a problematicii complexității.

Abordarea sistemică în analiză

În evaluarea situației economico-financiare este necesară înțelegerea funcționării în dinamică a sistemului integrat de activități. Conceptualizând comportamentul entităților/ fenomenelor ca un rezultat al interacțiunii intra și inter (în relația cu mediul) a componentelor lor, analiza își elaborează raționamentele pe baza teoriei sistemice, care permite o abordare unitară și coerentă a acestor fenomene, afirmând prioritatea întregului asupra elementelor constitutive, dinamice și interdependente.

Entitățile economice sunt sisteme dinamice, deschise și complexe în care se manifestă principiile și legitățile generale ale ciberneticii[5]:

- principiul complementarității externe, conform căruia orice sistem este integrat și reacționează în raport cu mediul său extern;
- legea varietății necesare (formulată de Ashby), care precizează că varietatea la ieșire poate fi modificată de o varietate suficientă la intrare. Pentru a se adapta sau a se impune într-un mediu, un sistem trebuie să conțină aceeași varietate (sau entropie, sau libertate de selecționare a alternativelor disponibile) cu acesta[6];

[4] Tacu, A.P., Vancea, R., Holban, S., Burciu, A., 1998. *Inteligența artificială*, Editura Economică, București, p. 457.
[5] Scarlat, E., Chiriță, N., 1997. *Sisteme cibernetice ale economiei de piață*, Editura Economică, București, pp. 13-17.
[6] Demetrescu, M.C., 1983. *Mecanismele decizionale în marketing*, Editura Politică, București, p. 210.

Scanned with OKEN Scanner

- legea conexiunii inverse, conform căreia în orice sistem există cel puțin o primă buclă de feed-back pentru percepția mediului și o a doua de supraveghere a variabilelor esențiale și a schimbărilor lor[7], care împreună să-i asigure homeostaza;
- principiul sinergiei, conform căruia acțiunea concomitentă a părților considerate separat dar interdependente, asigură obținerea, la nivelul întregului, a unui efect mai mare decât suma efectelor părților;
- legea raportului dintre entropie și sintropie, conform căreia entropia este un proces progresiv și ireversibil, în timp ce sintropia asigură temporar o încetinire a entropiei prin creșterea ordinii și organizării.

Abordarea sistemică a fenomenelor economico-financiare oferă posibilitatea realizării unor analize complexe și riguroase în diferite dimensiuni temporale: istoric, actual, previzional sau configurale: de stare, strategice, în diverse domenii sectoriale, din perspectiva a trei ipostaze unitare și complementare:

1) ca *instrument* științific de examinare a fenomenelor și proceselor, în cadrul unui anume mediu cu care relaționează dinamic, oferind metodologia generală de abordare și realizare a cercetării;
2) ca un *complex obiectiv* existent de fenomene și procese care trebuie să fie cercetate și analizate, teoria sistemică propunând o metodologie concretă de studiu, adaptată specificității diferitelor tipuri de sisteme/subsisteme;
3) în cadrul sferei circumscrise de un sistem/subsistem, abordarea sistemică permite utilizarea unui *complex de mijloace și metode intercorelate*, preluate, adaptate sau create pentru atingerea unor scopuri care permit încadrarea fenomenului cercetat într-un cadru referențial, delimitarea lui și analiza detaliată în conformitate cu obiectivele stabilite.

Prin includerea principiilor abordării sistemice, analiza presupune evaluarea impactului modificărilor endogene sau exogene asupra stării sistemului și a efectelor, semnificativ fiind nu starea de echilibru (intra și inter), ci procesul dinamic al adaptării la schimbări, evitarea dezechilibrelor și menținerea unui trend ascendent prin potențarea forțelor proprii și atenuarea sau eliminarea deficiențelor/slăbiciunilor pentru valorificarea oportunităților și contracararea constrângerilor de mediu.

Complexitatea procesului de analiză este amplificată de includerea entității într-un sistem holonic, considerat ca fiind un sistem de referință în cadrul căruia funcționează alte sisteme autonome[8], presupunând și analiza criteriilor de integrare, a complexului extins de factori și a compatibilității cu obiectivele stabilite.

---

[7] Demetrescu, M.C., 1983. *Mecanismele decizionale în marketing*, Editura Politică, București, p. 215.
[8] Tacu, A.P., Vancea, R., Holban, S., Burciu, A., 1998. *Inteligența artificială*, Editura Economică, București, pp. 62-64.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Abstractizarea şi raţionamentul

Abstractul rezultă din separarea şi generalizarea însuşirilor esenţiale caracteristice unui grup de obiecte, fenomene, procese (DEX) şi este considerat independent de acestea. Abstractizarea permite stabilirea unor structuri teoretice, care reprezintă un obiect formal de analiză, definit în mod logic prin proprietăţi şi relaţii. Definirea structurilor abstracte se bazează pe o abordare mentală, fundamentată pe bază de raţionamente, ca înşiruire logică de judecăţi care permit formularea unor concluzii sau susţinerea unor alegaţii şi afirmaţii. Orice argumentare este o organizare factuală de raţionamente, fiecare cu premise şi concluzii particulare. Abstractizând realitatea, analiza, prin înţelegerea unitară a fenomenului, permite sesizarea caracteristicilor de bază, a variabilelor semnificative, şi restrângerea raţionamentului la esenţă. În funcţie de aria de cuprindere, se delimitează categorii şi modele specifice. De asemenea, formularea opiniei are la bază raţionamente logice şi argumente riguroase. Justeţea raţionamentului, ca înlănţuire logică de argumente în construcţia ce va constitui baza analizei, corelativ cu obiectivele acesteia, este determinantă pentru acurateţea şi viabilitatea demersului care va servi ca fundament pentru deciziile asumate de utilizator.

Modelarea fenomenelor

Analiza economico-financiară operează pe baza modelelor. J. Keynes afirma într-o scrisoare către Roy Harrod că „economia este o ştiinţă a gândirii cu ajutorul modelelor combinată cu arta alegerii modelelor relevante pentru lumea de astăzi... pentru că materialul la care se referă este neomogen în timp..." şi „că nu se poate ajunge foarte departe decât inventând modele noi şi îmbunătăţite".

Construcţia modelelor logico-matematice care să structureze lanţuri cauzal-efectuale ale variabilelor unui fenomen şi ale proceselor pe care le implică, ale alternativelor de reacţie sau indiferenţă, ca şi stabilirea interrelaţiilor dintre părţile componente ale sistemului constituie fundament al analizei. Totodată, în orice domeniu (indiferent de scară), orice fenomen are multiple laturi, care se găsesc în legături de condiţionare cu alte fenomene, şi într-un arbore de legături, într-un lanţ cauzal-efectual.

În demersul analitic, în funcţie de obiective, stări, evoluţii ale factorilor, agregări, interdependenţe, rezultantele sunt reprezentate în modele. Există numeroase combinaţii între elementele unui sistem economic şi, implicit, diverse posibilităţi de reprezentare în modele a fenomenelor şi proceselor analizate. Complexitatea demersului analitic, posibilitatea ca factori minori să producă, în timp, spaţiu şi condiţii adecvate, efecte majore constituie elemente care să solicite o extindere a construcţiei modelului, sub rezerva că este ilogică preluarea integrală a realităţii. Important este ca modelul să circumscrie ansamblul de

elemente (stări, corelaţii, evoluţii etc.) necesare obiectivelor analizei. „Puterea unui model decurge din eliminarea detaliilor nepertinente, ceea ce permite, economistului să se concentreze pe aspectele esenţiale ale realităţii economice pe care încercă să o înţeleagă."[9]

Relativizarea

Relativizarea presupune stabilirea relaţiilor, conexiunilor, raporturilor dintre două sau mai multe elemente ale unui sistem ori între acestea şi cele ale mediului său ambiant sau ale altor sisteme de referinţă, indiferent de structura acestora. Starea şi performanţele unei entităţi se evaluează prin relativizarea în timp şi spaţiu, atât a valorii propriilor elemente de apreciere, cât şi a acestora cu ale altor entităţi şi cele sectoriale.

Relativizarea oricărui sistem implică comparaţia, ca metodă definitorie a cunoaşterii şi evaluării. Este o proprietate a mărimilor de a avea valori dependente de condiţiile concrete în care se realizează o măsurare sau de sistemul de referinţă la care se raportează (DEX). Metoda comparaţiei la nivelul sistemelor constituie un demers care asigură dinamica generalizatoare şi, totodată, exclusivistă de la particular la general, cu scopul de a identifica universalul, respectiv caracteristicile care pot fi regăsite sub diferite forme în toate sistemele. Rolul comparaţiei constă în descoperirea elementelor universale în fenomene locale (Mircea Eliade).

Dezvoltarea şi particularizarea metodei comparaţiei se concretizează în analiza comparativă. Acest demers urmăreşte descrierea intra şi inter a sistemelor, proceselor, fenomenelor, caracterizarea relaţiilor în timp şi spaţiu între entităţi sau componente ale acestora, elaborarea de enunţuri generale care să-şi menţină validitatea dincolo de diversitatea în timp şi spaţiu a sistemelor.

Analiza economico-financiară se constituie într-un instrument important al conducerii entităţii, care are ca principale funcţii:

- funcţia de diagnoză a activităţii, respectiv cercetarea funcţionării sistemului sub raport structural şi funcţional-cauzal, pe baza informaţiilor de stare;
- funcţia de reglare a activităţii, respectiv fundamentarea deciziilor corective, de redresare sau de ameliorare a rezultatelor.

Sfera **utilizatorilor informaţiilor** asigurate prin analiza economico-financiară este extrem de largă. Manifestă interes pentru situaţia economico-financiară a unei entităţi, evaluată prin analiza economico-financiară: furnizorii de capital, managementul, partenerii de afaceri, salariaţii, statul, precum şi diverse alte categorii.

[9] Hal, R.V., 1994. *Introduction à la microéconomie*, Editura De Boeck Universite, Bruxelles, p. 5.

Scanned with OKEN Scanner

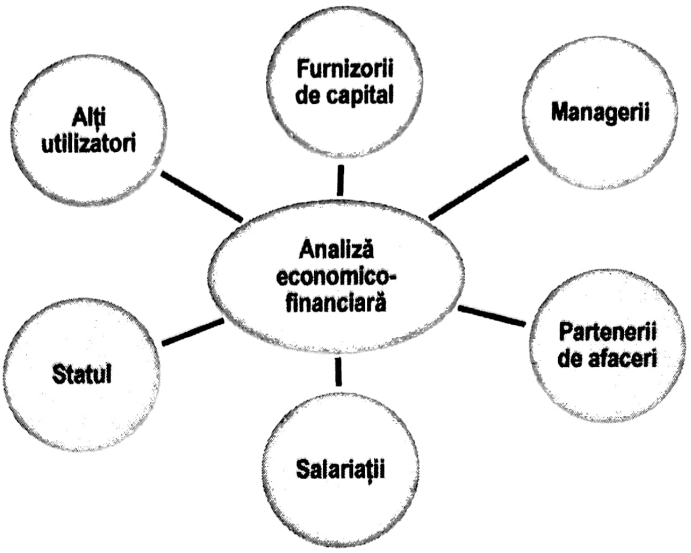


Figura 1.1. *Utilizatorii informațiilor furnizate de analiza economico-financiară*

Natura informațiilor generate prin analiza economico-financiară diferă de la un utilizator la altul, în funcție de interesul acordat situației entității ca urmare a raporturilor existente. Astfel:

- **furnizorii de capital:**
  - ***acționarii/asociații*** sunt interesați de informații privind evoluția cursului bursier al acțiunilor, de abilitatea societății de a desfășura activități rentabile, de măsura și modalitatea în care profiturile sunt repartizate ca dividende, de capacitatea entității de a plăti dividende. Complementar informațiilor necesare evaluării oportunității și performanței deciziei investiționale, acționarii/asociații recurg la informațiile furnizate de analiza economico-financiară pentru a aprecia performanța managementului în procesul de alocare și utilizare a resurselor;
  - ***creditorii financiari*** sunt interesați de informațiile privind performanța și poziția financiară a entității care să le permită determinarea capacității de rambursare a anuităților scadente;
- managementul este interesat de întregul sistem de indicatori care permite aprecierea eficienței proceselor derulate la nivelul entității, având în vedere rolul acestora în fundamentarea deciziilor operaționale și strategice;
- **partenerii de afaceri:**
  - ***furnizorii și alți creditori comerciali*** sunt interesați de informațiile referitoare la lichiditate și solvabilitate, continuitatea activității, capacitatea de dezvoltare;
  - ***clienții*** sunt interesați de informații privind continuitatea activității unei entități economice, cu scopul asigurării desfășurării în condiții normale a propriei

Scanned with OKEN Scanner

activităţi, de modul de soluţionare a deficienţelor apărute, de abilitatea de adaptare, de condiţiile de creditare, de flexibilitatea în stabilirea preţurilor etc.;

- **salariaţii** sunt interesaţi de starea de stabilitate şi profitabilitate a entităţii, de informaţii privind capacitatea de a plăti salariile cuvenite şi alte avantaje, precum şi oportunităţile profesionale şi de promovare;
- **statul:**
  - ***guvernul şi instituţiile sale*** solicită informaţii pentru a reglementa activitatea entităţilor economice, pentru a determina politica fiscală şi socială, pentru a fundamenta parametrii specifici contractelor încheiate în diverse sectoare de activitate, ca bază pentru calculul venitului naţional şi al altor indicatori statistici similari;
  - ***administraţia fiscală*** este interesată de informaţiile furnizate de analiza economico-financiară privind volumul de activitate, rentabilitatea, solvabilitatea ca surse ale determinării veniturilor obţinute prin impozitare (TVA, accize, impozit pe profit, impozit pe veniturile microîntreprinderilor etc.) şi a evaluării gradului de colectare a acestora. De asemenea, se recurge la analiza economico-financiară în fundamentarea preţurilor de transfer;
  - ***administraţia locală*** este interesată cu precădere de activele deţinute, de modul şi gradul de utilizare a acestora, de solvabilitatea entităţii, de asumarea responsabilităţii sociale;
- **alte categorii:** auditori, consultanţi, avocaţi, evaluatori, organizaţiile profesionale, organizaţiile patronale etc.

Analiza reprezintă un proces, o activitate, o artă de a discerne şi evalua prin care se realizează orientarea şi conducerea unei entităţi în vederea realizării obiectivelor sale. Analiza se realizează la niveluri superioare ale managementului, de specialişti interni sau externi sau de echipe mixte. Teoria şi practica modernă tind să coboare nivelul de decizie spre locul de execuţie, ceea ce impune şi capabilitatea personalului de a analiza complexul de elemente de pe palierul respectiv, o activitate sustenabilă presupunând interconectarea abordărilor de pe fiecare palier sub imperativul respectării misiunii asumate şi a vectorilor strategici stabiliţi la nivelul cel mai de sus.

Preponderenţa anumitor principii şi teorii poate contura, în principal, două curente de abordare a analizei ca instrument managerial:

- ca sistem tehnicist, care include: analiza funcţională (bazată pe analiza performanţelor la nivelul funcţiilor entităţii), teoria decizională (bazată pe decelarea cursului de acţiune şi a deciziilor corespunzătoare, în care toată construcţia managerială este considerată proces decizional);
- ca sistem bazat pe comportament.

Scanned with OKEN Scanner

Procesul de analiză este configurat astfel:

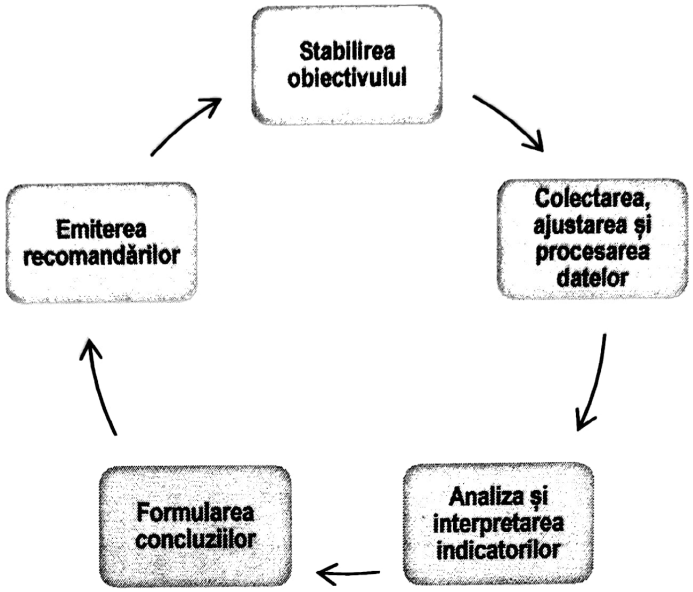


Figura 1.2. *Schema desfășurării procesului de analiză economico-financiară*

Analiza economico-financiară este un instrument esențial în procesul de decizie și în alocarea resurselor. Principalele obiective ale analizei economico-financiare pot fi sintetizate astfel:

- furnizarea deciziilor privind investirea capitalului
- furnizarea de informații privind patrimoniul și sursele de finanțare
- evaluarea performanței economice și financiare
- sesizarea modificărilor structurale
- efectuarea de comparații cu terțe entități
- fundamentarea deciziilor operaționale și strategice la nivelul societăților
- controlul realizării obiectivelor stabilite
- evaluarea eficienței și efectivității managementului
- stabilirea direcțiilor viitoare de dezvoltare
- furnizarea de informații deținătorilor de interese

Figura 1.3. *Obiective ale analizei economico-financiare*

Scanned with OKEN Scanner

Teoria contingenței argumentează abordarea particulară a problematicii societăților, în funcție de situația specifică a acestora, ceea ce aduce în discuție imposibilitatea considerării apriorice a unor soluții ca fiind cele mai bune sau unice, și generalizării. Entitățile se diferențiază fundamental prin cultura, structura de organizare și modul de funcționare. O dinamică accelerată a mediului în care activează entitățile induce un grad superior de diferențiere între acestea, eficiența fiind determinată de gradul de adecvare la constrângerile mediului. Competitivitatea accentuează gradul de diferențiere, în timp ce adaptarea la mediu și eficiența presupun elemente de universalitate.

Analiza economico-financiară este necesară atât pentru entitățile în dificultate, cât și pentru cele cu performanțe normale sau superioare, delimitându-se obiective specifice.

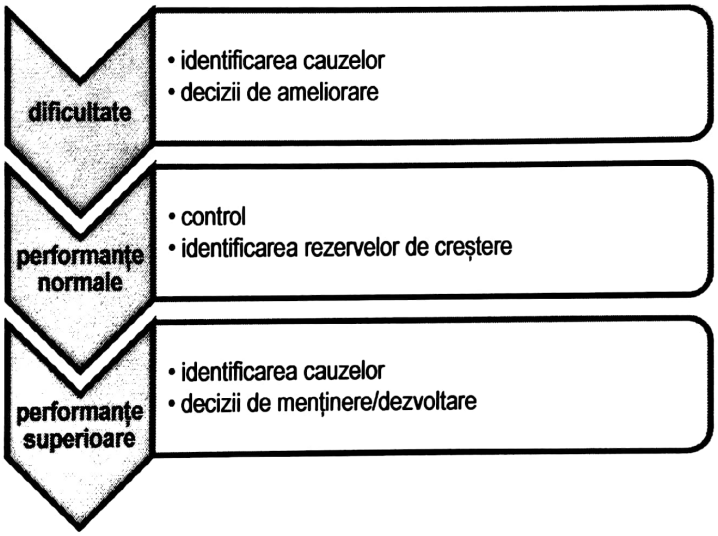


Figura 1.4. *Starea entităților și obiectivele analizei economico-financiare*

Analiza economico-financiară asigură cercetarea realității obiective, stabilirea variabilelor cheie ale proceselor, identificarea cauzalităților și fundamentarea deciziilor în consecință.

1.2. Tipologia analizei economico-financiare

În funcție de specificul activităților desfășurate, de complexitatea și varietatea fenomenelor și proceselor economice, de obiectivele analizei economico-financiare, se pot delimita diferite criterii de clasificare a analizei economico-financiare:

a) după raportul între momentul desfășurării fenomenului și momentul realizării analizei:

- *analiză post-factum,* vizează trecutul, se bazează pe date certe, identificabile în situațiile economico-financiare ale entității. În literatura de specialitate, analiza post-factum este recunoscută ca instrument de „supraveghere și reglare" a funcțiunii entității. Această analiză recurge cu preponderență la modele de tip determinist;

Scanned with OKEN Scanner

- *analiză previzională*, presupune emiterea de ipoteze şi scenarii privind evoluţia fenomenului şi prezentarea principalelor perspective în derularea activităţii. Sursa informaţională de bază pentru analiza previzională o constituie analiza post-factum. Analiza previzională constituie o etapă premergătoare în procesul de planificare, în elaborarea strategiilor de dezvoltare a activităţii. Această analiză recurge cu preponderenţă la modele de tip stocastic;

b) după nivelul la care se realizează:

- *analiză microeconomică*, desfăşurată la nivelul agentului economic, a compartimentelor funcţionale delimitate în cadrul structurii organizatorice. Această analiză vizează procesele de alocare a capitalului, de utilizare a resurselor, de fabricare a produselor, de creare de valoare;
- *analiză mezoeconomică*, asigură informaţii de bază pentru caracterizarea mediului concurenţial, permiţând aprecierea poziţiei entităţii economice pe piaţă, a avantajelor sale concurenţiale;
- *analiză macroeconomică*, presupune introspecţia fenomenelor la nivel de economie naţională, operând preponderent cu mărimi agregate (produs naţional brut, produs intern brut etc.).

c) după modul de urmărire în timp a fenomenelor:

- *analiză statică*, presupune studierea fenomenelor la un moment dat (fără a se pune în discuţie eventualitatea caracterului „static" al fenomenelor);
- *analiză dinamică*, presupune studierea fenomenelor în momente diferite ale evoluţiei. Această analiză permite stabilirea legăturii dintre diferitele poziţii succesive ale fenomenelor economice, pe baza cercetării factorilor care au generat aceste schimbări;

d) după natura însuşirilor esenţiale sau ale determinărilor cantitative ale fenomenelor:

- *analiză calitativă*, vizează esenţa fenomenului, permiţând sesizarea caracteristicilor esenţiale, a variabilelor semnificative, restrângerea raţionamentului la esenţă. Pe această bază se vor construi modele de reprezentare a fenomenelor economico-financiare, structuri teoretice care reprezintă un obiect formal de analiză, definit în mod logic prin proprietăţi şi relaţii;
- *analiză cantitativă*, presupune cercetarea fenomenelor prin determinări cantitative, făcându-se apel de cele mai multe ori la modelele matematice. Aprecierea corectă a fenomenului pe baza rezultatelor analizei cantitative depinde de pertinenţa modelării proceselor pe baza analizei calitative;

Scanned with OKEN Scanner

e) după perioada de timp pentru care se realizează:

- *analiză pe termen scurt*, cercetează evoluția fenomenelor pe o perioadă de timp mai mică de un an, oferind în principal informații managementului operativ. Această analiză recurge cu preponderență la modele de tip determinist;
- *analiză pe termen lung*, vizează studierea evoluției fenomenelor pe perioade mai mari de un an, furnizând informații necesare fundamentării deciziilor strategice. Această analiză recurge cu preponderență la modele de tip stocastic;

f) după coordonatele considerate:

- *analiză orizontală*, care presupune compararea valorilor realizate de indicatori în unități de timp similare, precum și corelarea trendurilor diferiților indicatori;
- *analiză verticală*, care presupune analiza structurală, respectiv determinarea contribuției/semnificației unui element în total, precum și aprecierea modificărilor în timp a acestora;

g) după poziția analistului față de entitatea în care se manifestă fenomenul studiat:

- *analiză internă*, realizată de persoane din interiorul entității în care se manifestă fenomenul. Obiectivul acestei analize este de a aprecia starea de fapt privind performanța desfășurării activității, gradul de îndeplinire a prevederilor bugetare, de a sesiza disfuncționalitățile manifestate și de a oferi informațiile necesare procesului bugetar. De regulă, analiza internă se bazează pe informațiile complexe, oferite prin controlul intern al activității sale;
- *analiză externă*, realizată de persoane din afara entității în care se manifestă fenomenul, interesate de situația economico-financiară a acesteia. Această analiză se realizează de către bănci sau alte instituții de credit – interesate de bonitatea entităților –, investitori financiari – în cazul evaluării oportunității plasării disponibilităților financiare în activele societății analizate –, instanțele judecătorești și organele de urmărire penală – în cazul declarării stării de faliment, soluționării diferitelor litigii etc. –, furnizorii și clienții – pentru aprecierea situației partenerilor de afaceri –, alte organizații – în cazul operațiilor de fuziune, absorbție etc.

1.3. Conținutul procesului de analiză economico-financiară

Analiza economico-financiară este o metodă de cercetare bazată pe studierea mecanismelor de formare și evoluție a fenomenelor în ordinea inversă producerii lor: se pornește de la rezultatul corespunzător modificării unui fenomen, se identifică elementele componente ale fenomenului, factorii de influență, delimitându-se cauzele care l-au provocat.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Abordarea conținutului procesului de analiză economico-financiară implică cunoașterea principalelor noțiuni utilizate, respectiv: fenomen, elemente componente, factori de influență și cauze.

Obiectul analizei economico-financiare este regăsit sub denumirea de ***fenomen.*** Părțile componente ale fenomenului analizat reprezintă ***elementele componente. Factorii de influență*** sunt forțe motrice cu efect direct sau indirect asupra fenomenelor. ***Cauzele*** sunt împrejurările, elementele care, într-un anumit context, conduc la o anumită stare și modificare a fenomenului analizat. ***Cauzele finale*** sunt ultimele identificate în procesul de analiză (fiind considerate „finale" datorită desfășurării procesului de analiză în sensul invers al evoluției reale a fenomenului). Din perspectiva apariției și evoluției fenomenului, cauzele finale constituie cauze primare.

Conținutul procesului de analiză economico-financiară poate fi etapizat astfel[10]:

a) delimitarea obiectului analizei: constă în stabilirea anumitor fapte, fenomene, rezultate, exprimate sub forma indicatorilor economico-financiari;
b) identificarea elementelor componente, a factorilor de influență și a cauzelor fenomenului studiat. Descompunerea fenomenului în elemente impune analiza structurală. Factorii se stabilesc în mod succesiv, de la cei cu acțiune directă, la cei cu acțiune indirectă, până la cauzele finale (primare);
c) determinarea relațiilor de cauzalitate existente între elementele componente, factori, precum și între aceștia și fenomenul analizat. Este necesară determinarea relației cauză-efect, respectiv a raporturilor de condiționare.

Pe baza primelor trei etape se elaborează modele de analiză a fenomenelor și proceselor economico-financiare.

a) măsurarea influențelor elementelor componente și a factorilor asupra fenomenului, prin apelarea la metode și tehnici ale analizei cantitative;
b) sintetizarea rezultatelor analizei, conturarea concluziilor și aprecierilor privind evoluția fenomenului sau activității desfășurate;
c) emiterea concluziilor și a măsurilor ce se impun în vederea desfășurării activității în perioada viitoare în condiții de eficiență.

[10] Gheorghiu, A. (coordonator), 1982. *Analiza activității economice a întreprinderii*, Editura Didactică și Pedagogică, București, pp. 9-10.

Sinoptic, conţinutul procesului de analiză economico-financiară este prezentat astfel[11]:

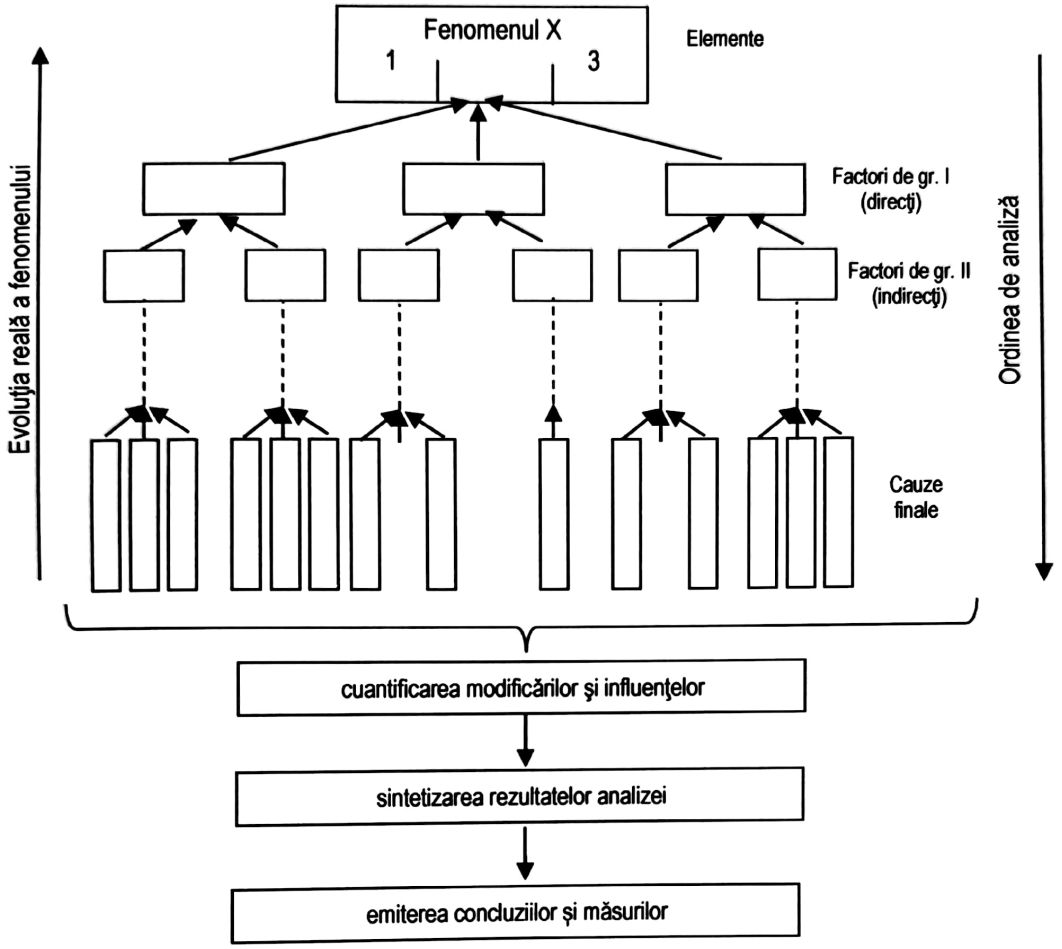


Figura 1.5. *Schema desfăşurării procesului de analiză (structural-factorială)*

Schema prin care este prezentat conţinutul procesului de analiză economico-financiară evidenţiază relaţiile existente între fenomen, elemente, factori şi cauze finale, conturează evoluţia procesului de analiză comparativ cu evoluţia fenomenului, permiţând departajarea a două tipuri de analiză economico-financiară: analiza structurală şi analiza factorială.

1.4. Studiul factorilor în procesul de analiză economico-financiară

Cunoaşterea modului de formare a fenomenului, a factorilor ce concură la constituirea fenomenului, a relaţiilor existente între aceştia, constituie o cerinţă esenţială a analizei economico-financiare. „Factorii determină formarea şi modificarea unui efect, a unui

[11] Mărgulescu, D. (coordonator), 1994. *Analiza economico-financiară – metode şi tehnici*, Editura Tribuna Economică, Bucureşti, p. 20.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

rezultat. Ei acționează de regulă nu izolat, ci interdependent, corelat, într-un sistem de legături. Identificarea lor necesită cunoașterea precisă a căii de formare a rezultatului, a legăturilor cauzale interne ale rezultatului în accepțiunea de fenomen analizat"[12]. Înțelegerea esenței factorilor care influențează rezultatele activității economice impune gruparea acestora după diferite criterii. Principalele criterii de grupare a factorilor care explică rezultatele activității sunt:

a) după conținutul (natura) lor:

- *factori tehnici;*
- *factori tehnologici;*
- *factori organizatorici;*
- *factori economici;*
- *factori sociali;*
- *factori culturali;*
- *factori politici;*
- *factori demografici;*
- *factori psihologici;*
- *factori biologici;*
- *factori naturali etc.*

b) după caracterul lor în cadrul unei relații cauzale:

- *factori cantitativi*, sunt purtătorii materiali ai factorilor calitativi, constituind condiția preliminară și indispensabilă a acțiunii acestora;
- *factori de structură*, intervin atunci când fenomenul analizat se referă la mărimi agregate;
- *factori calitativi*, sunt de aceeași natură cu fenomenul analizat, dar cu un grad de extensie diferit.

Acest criteriu prezintă importanță conceptuală și metodologică, presupunând cunoașterea procesului de formare a fenomenului analizat, a priorității relative în acțiunea corelată a factorilor de influență;

c) după modul de acțiune asupra fenomenului:

- *factori cu acțiune directă*, care își exercită nemijlocit influența asupra fenomenului analizat;
- *factori cu acțiune indirectă* (de gradul 2,3...n), care acționează asupra fenomenului prin intermediul altor factori;

---

[12] Niculescu, M., Mărgulescu, D., 1994. *Analiza economico-financiară în comerț și turism*, Universitatea Dimitrie Cantemir, București, p. 10.

d) în funcție de efortul propriu al entității:
- *factori dependenți de efortul propriu*, generați la nivel intern pentru alocarea și utilizarea cât mai eficientă a capitalului;
- *factori independenți de efortul propriu*, generați de mediul în care activează entitatea economică;

e) după gradul de sintetizare:
- *factori simpli*, care nu mai pot fi descompuși, având în vedere aria procesului de analiză;
- *factori complecși*, care pot fi descompuși, fiind generați de o serie de alți factori simpli sau complecși;

f) după modul de previzionare:
- *factori previzibili (certi sau determinabili)*, acționează în cadrul unor procese controlate de entitate, fără să implice riscuri;
- *factori imprevizibili (aleatori),* acționează necontrolat, ca urmare a unor abateri de la desfășurarea normală a unor procese, sau sub impactul unor factori exogeni, necontrolabili;

g) după intensitatea acțiunii lor:
- *factori dominanți (cheie),* decisivi în determinarea fenomenului;
- *factori secundari*, care nu au o influență determinantă asupra fenomenului;

h) după durata de exercitare a influenței:
- *factori de durată* și *factori tranzitorii* sau
- *factori continui (cu acțiune continuă)* și *factori discontinui*;

i) după modul în care contribuie la obținerea rezultatului:
- *factori independenți*, care pot determina rezultatul într-un mod independent;
- *factori interdependenți*, care nu pot determina rezultatul decât în interacțiunea lor;

j) după posibilitatea de verificare a acțiunii lor:
- *factori controlabili;*
- *factori necontrolabili.*

1.5. Sistemul de indicatori ai analizei economico-financiare

Fenomenele analizate sunt reprezentate de indicatori economico-financiari. Indicatorul caracterizează un fenomen din punct de vedere al compoziției, structurii, schimbării în timp, al legăturii reciproce cu alte fenomene (DEX). „Prin definiție, un indicator leagă o valoare economică de alta , combinațiile posibile fiind limitate de imaginația fiecăruia. Pentru ca un indicator să fie util, trebuie să fie bine înțelese atât semnificația, cât și limitările sale."[13]

[13] Helfert, E.A., 2006. *Tehnici de analiză financiară*, Editura BMT Publishing House, București, p. 111.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Relevanța indicatorului constă în faptul că acesta este mai mult decât o simplă dată, el devenind util dacă:

- oferă informații suficiente și relevante, corespunzătoare fenomenului pe care îl circumscrie;
- este prezentat și determinat corespunzător.

Principalii indicatorilor economico-financiari analizați în vederea emiterii de judecăți de valoare privind activitatea entității pot fi structurați:

a) după relevanța intrinsecă:

- indicatori ai *resurselor*:
  - umane;
  - materiale;
  - financiare;
  - informaționale;
- indicatori ai *consumului de resurse*;
- indicatori de *rezultate* (efecte);
- indicatori de *eficiență*, determinați ca:

	efect-E	efort-e
efect-E	E/E	E/e
efort-e	e/E	e/e

b) după conținutul lor:

- **indicatori ai potențialului intern**:
  - indicatori ai potențialului uman (număr, structură, calitate, utilizare a timpului de muncă, productivitate etc.);
  - indicatori ai potențialului material (dimensiune valorică, structură, stare, utilizare, eficiență etc.);
  - indicatori ai activelor intangibile (număr, dimensiune valorică, eficiență etc.);
- **indicatori ai consumului de resurse**:
  - indicatori ai consumului de resurse (cheltuieli totale, cheltuieli de exploatare, cheltuieli materiale, cheltuieli cu personalul, cheltuieli variabile, cheltuieli fixe, cheltuieli directe, cheltuieli indirecte, cheltuieli financiare etc.);
  - indicatori ai eficienței consumului de resurse (niveluri ale cheltuielilor totale sau pe categorii de cheltuieli la 100/1000 lei venituri sau cifră de afaceri);
- **indicatori ai performanțelor economico-financiare**:
  - indicatori ai performanței economice (cifra de afaceri, valoarea adăugată, producția exercițiului, producția marfă fabricată, producția fizică, marja comercială etc.);

- indicatori ai performanței financiare pe baza rentabilității (rezultatul exploatării, rezultatul aferent cifrei de afaceri, rezultatul financiar, rezultatul brut al exercițiului, rezultatul net, rezultatul global, rata rentabilității comerciale, rata rentabilității resurselor consumate, rata rentabilității economice, rata rentabilității financiare etc.);
- indicatori ai creării de valoare (valoarea economică adăugată, valoarea de piață adăugată, valoarea lichidă adăugată, rentabilitatea totală a acționarilor, rata rentabilității fluxurilor de numerar a investiției etc.).

- **indicatori ai poziției financiare**:
  - indicatori ai capitalurilor (capitalul social, capitalul propriu, capitalul împrumutat, capitalul permanent, activul net etc.);
  - indicatori ai mijloacelor economice și ai surselor de finanțare (dimensiunea și structura activelor și surselor de finanțare);
  - indicatori ai lichidității și solvabilității (rata lichidității curente, rata lichidității rapide, rata lichidității imediate, rata solvabilității globale, rata solvabilității patrimoniale etc.);
  - indicatori ai echilibrului financiar (fondul de rulment, necesarul de fond de rulment, trezoreria netă, ratele de rotație și de finanțare stabilite pe baza acestora etc.);
  - indicatori ai rotației activelor și resurselor financiare (viteza de rotație a activului total, viteza de rotație a activului circulant și a elementelor sale componente, durata de plată a furnizorilor și a celorlalte surse atrase etc.);
- **indicatori ai fluxurilor de trezorerie**:
  - indicatori ai fluxurilor de numerar din activitatea de exploatare (fluxul de numerar din activitatea de exploatare și ratele financiare aferente acestuia);
  - indicatori ai fluxurilor de numerar din activitatea de investiții (fluxul de numerar din investiții și ratele financiare asociate acestuia);
  - indicatori ai fluxurilor de numerar din activitatea de finanțare (fluxul de trezorerie din activitatea de finanțare și ratele financiare aferente acestuia).

c) după **modul de exprimare**:

- indicatori în mărimi absolute (cifra de afaceri, cheltuieli, profit etc.);
- rate (rate de profitabilitate; rate de solvabilitate; rate de lichiditate; viteze de rotație; randamente etc.).

Între acești indicatori se pot stabili **corelații de echilibru și corelații de eficiență**:

- principalele corelații de echilibru sunt cele dintre:
  - cifra de afaceri și producția marfă fabricată;
  - marja comercială și cifra de afaceri;

Scanned with OKEN Scanner

- valoarea adăugată şi producţia exerciţiului;
- capitalul propriu şi capitalul permanent;
- capitalul permanent şi activele imobilizate;
- activele circulante şi datoriile pe termen scurt;
- activele totale şi datoriile totale;
- datorii financiare şi capitaluri proprii;

- corelaţiile de eficienţă au în vedere asocierea indicatorilor de măsurare a efectului cu indicatorii de măsurare a efortului corespunzător specificului activităţii (salariul mediu cu productivitatea medie a muncii etc.).

1.6. Metodologia analizei economico-financiare

Metodologia analizei economico-financiare circumscrie doctrina acestui sistem, precum şi metodele, tehnicile şi procedeele utilizate în procesul de cercetare pentru producerea de cunoştinţe specifice. Metodologia reprezintă suportul conceptual care guvernează cunoaşterea fenomenelor şi proceselor economico-financiare. Metodele, tehnicile şi procedeele incluse în metodologia analizei economico-financiară sunt specifice acesteia sau comune cu alte ştiinţe, provenind din epistemologiile diverselor ştiinţe ca urmare a complexităţii domeniului şi a multiplelor interferenţe, delimitându-se metode ale analizei calitative şi metode ale analizei cantitative.

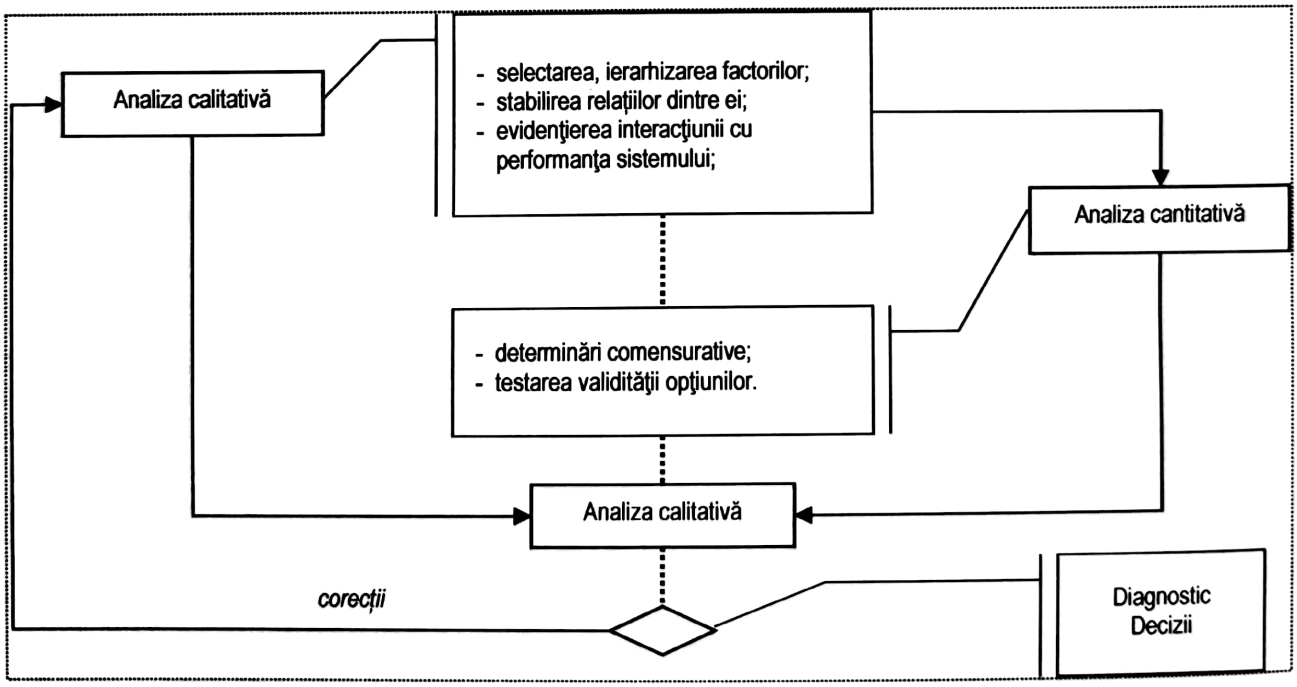


Figura 1.6. *Procesul reiterativ al analizei*

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

1.6.1. Metode ale analizei calitative

Metodele analizei calitative au ca principal obiectiv explorarea, descrierea, înțelegerea aprofundată și formalizarea fenomenelor economico-financiare, implicând abstractizarea științifică. Cu ajutorul metodelor analizei calitative se identifică elementele și relațiile lor structurale, factorii și cauzele care determină fenomenul cercetat și relațiile de condiționare specifice, stabilindu-se sistemul factorial-cauzal al cunoașterii fenomenului.

Identificarea relațiilor cauzale între fenomene poate fi realizată pe baza metodelor distinse de John Stuart Mill[14]:

- metoda concordanței: „dacă în toate cazurile observate constatăm printre antecedentele fenomenului aceeași împrejurare (sau complex de împrejurări) atunci acestea sunt/conțin cauza fenomenului cercetat";
- metoda diferenței: „dacă împrejurările în care apare un fenomen și împrejurările în care acesta lipsește se aseamănă între ele prin toate condițiile afară de una singură, prezentă în primul caz și absentă în cel de-al doilea, atunci aceasta este cauza sau una din condițiile necesare ale fenomenului dat";
- metoda combinată (a concordanței și a diferenței): „dacă două sau mai multe cazuri de apariție a fenomenului cercetat se aseamănă prin prezența uneia și aceleiași împrejurări, iar alte două sau mai multe cazuri, când fenomenul cercetat lipsește, se aseamănă prin absența aceleiași împrejurări, se poate conchide că împrejurarea prin care ambele serii de cazuri se deosebesc este cauza sau o parte din cauza fenomenului cercetat";
- metoda variațiilor concomitente: „dacă unei anumite variații a unui fenomen îi urmează totdeauna o anumită variație a altui fenomen, primul fenomen este cauza, o parte din cauză, sau o condiție necesară celui de-al doilea";
- metoda soldului; „dacă scădem într-un fenomen acea parte care este cunoscută ca fiind consecința unei părți din împrejurările în care apare, soldul acelui fenomen trebuie să fie consecința împrejurărilor rămase".

Principalele metode ale analizei calitative utilizate în analiza economico-financiară sunt:

1) modelarea fenomenelor economico-financiare;
2) diviziunea si descompunerea;
3) comparația;
4) gruparea.

---

[14] Gheorghiu, A. (coordonator), 1982. *Analiza activității economice a întreprinderii*, Editura Didactică și Pedagogică, București, pp. 22-23.

Scanned with OKEN Scanner

1. Modelarea fenomenelor economico-financiare

Cu scopul prezentării fenomenului într-o formă simplificată, în analiza economico-financiară se face apel la **modelare.** Modelele, în funcție de modul de reprezentare a fenomenului, pot fi: imitative, analogice și simbolice[15].

Modelele imitative prezintă proprietățile caracteristice ale fenomenului prin ele însele, dar la o altă scară (fotografii, desene, machete etc.).

Modelele analogice recurg la evidențierea anumitor caracteristici ale fenomenului prin reprezentarea prin alte proprietăți (histograma, cronograma, diagrama).

Modele simbolice sunt bazate pe utilizarea simbolurilor în reprezentarea fenomenelor și sunt regăsite de regulă sub forma unor ecuații. Principalele modele simbolice utilizate în analiza economico-financiară sunt:

- modelele aditive;
- modelele balanțiere;
- modelele multiplicative;
- modelele sub formă de raport;
- modelele combinate.

2. Diviziunea și descompunerea rezultatelor

Aprofundarea studierii rezultatelor activității entității economice, constituirea unui suport concret al analizei fenomenelor sunt realizabile prin divizarea și descompunerea indicatorilor prin care sunt reprezentate acestea.

Diviziunea și descompunerea rezultatelor vizează diverse criterii de interes:

- ***diviziunea în timp,*** care permite determinarea aportului fiecărei diviziuni de timp la formarea rezultatului într-o anumită perioadă considerată și evidențierea abaterilor de la tendința generală de desfășurare în timp a rezultatului;
- ***diviziunea în spațiu*** sau ***după locul de formare a rezultatelor,*** care permite determinarea aportului fiecărei structuri organizatorice la formarea rezultatului și evidențierea locurilor unde rezultatele nu corespund condițiilor efective, unde există posibilitatea optimizării rezultatelor;
- ***diviziunea pe elemente componente,*** care permite evidențierea contribuției fiecărui element la formarea și modificarea fenomenului.

3. Comparația

Comparația asigură caracterizarea fenomenului în funcție de un anumit criteriu, o anumită bază de comparație.

---

[15] Vâlceanu, G., Robu, V., Georgescu, N. (coordonatori), 2004. *Analiză economico-financiară*, Editura Economică, București, p. 29.

În funcție de referința considerată, se disting:

- ***comparații în timp***, care presupun analiza aceluiași fenomen în momente de timp diferite sau intervale de timp diferite ale evoluției sale;
- ***comparații în spațiu***, respectiv între entități ce-și desfășoară activitatea în cadrul aceluiași sector, precum și între subunități ale aceleiași entități;
- ***comparații mixte***, realizate în timp și spațiu;
- ***comparații față de un criteriu prestabilit*** (valori, rezultate stabilite prin buget, prin norme, stipulate în contracte).

Pertinența acestui demers vizează calitatea datelor, respectiv comparabilitatea acestora printr-un conținut omogen, exprimarea într-un etalon unic, determinarea pe baza aceleiași metode.

4. Gruparea

Bazată pe o analiză multicriterială a fenomenului cercetat, gruparea constă în împărțirea acestuia în grupe relativ omogene, care au caracteristici considerate comune, stabilite în funcție de scopul analizei, de esența fenomenului studiat.

1.6.2. Metode ale analizei cantitative

Metodele analizei cantitative vizează cuantificarea fenomenului și a variației acestuia, a influențelor induse de modificarea elementelor componente și a factorilor determinanți.

Principalele metode ale analizei cantitative utilizate în analiza economico-financiară sunt:

1) metoda substituirilor în lanț;
2) metoda balanțieră;
3) metoda analizei de regresie;
4) metoda ratelor;
5) metoda scorurilor;
6) diagrama Pareto (metoda ABC);
7) metoda grilelor de evaluare;
8) cercetările operaționale.

Utilizarea acestor metode presupune recurgerea la instrumentarul statisticii economice. Opțiunea pentru anumite metode este determinată de scopul analizei, de sursele de informații, de tipul de legături funcțional-cauzale specifice fenomenului analizat.

1. Metoda substituirilor în lanț

Cunoscută în literatura de specialitate și sub denumirea de metoda iterării, aceasta se folosește atunci când între factorii care influențează un fenomen există relații de tip determinist de forma produsului și/sau a raportului[16].

[16] Gheorghiu, A. (coordonator), 1982. *Analiza activității economice a întreprinderii*, Editura Didactică și Pedagogică, București, pp. 27-29.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Aplicarea metodei substituirii în analiza fenomenelor presupune parcurgerea următoarelor etape:

a) delimitarea fenomenului și a factorilor de influență. Stabilirea sistemului de factori de influență se realizează de la cei cu acțiune directă la cei care acționează indirect, având în vedere caracterul lor în cadrul relației de cauzalitate: factori cantitativi, structurali și calitativi;
b) stabilirea variației fenomenului în raport cu baza de comparație;
c) cuantificarea influențelor modificărilor factorilor asupra variației fenomenului. Aceasta se realizează prin analiza incidenței fiecărui factor în parte, prin respectarea următorului sistem de ordonare: factori cantitativi, factori de structură și factori calitativi. În acest sens se substituie un factor prin alocarea valorii de stare și compararea cu valoarea sa de referință, în condițiile în care ceilalți factori rămân nemodificați. Un factor substituit, rămâne la nivelul valorii alocate până la finalizarea analizei;
d) sintetizarea rezultatelor analizei și aprecierilor privind evoluția fenomenului sub impactul variației factorilor de influență;
e) emiterea concluziilor și a măsurilor ce se impun în vederea optimizării desfășurării activității.

În aplicarea metodei substituției se pot folosi mărimi absolute sau mărimi relative (indici).

Dacă între factorii care influențează un fenomen (F) există **relații de tip produs**:

$$F = a \times b \times c$$

- aplicarea metodei substituirilor în lanț pe bază de **mărimi absolute** se prezintă astfel:

– determinarea variației fenomenului F:

$$\Delta F = F_1 - F_0$$

unde:

1 – informația de stare;
0 – baza de comparație.

– determinarea influențelor modificărilor factorilor asupra variației fenomenului F:

- influența modificării factorului a asupra variației fenomenului F:

$$\Delta F(\Delta a) = a_1 b_0 c_0 - a_0 b_0 c_0$$

- influența modificării factorului b asupra variației fenomenului F:

$$\Delta F(\Delta b) = a_1 b_1 c_0 - a_1 b_0 c_0$$

- influența modificării factorului c asupra variației fenomenului F:

$$\Delta F(\Delta c) = a_1 b_1 c_1 - a_1 b_1 c_0$$

$$\Delta F = \Delta F(\Delta a) + \Delta F(\Delta b) + \Delta F(\Delta c)$$

Scanned with OKEN Scanner

- aplicarea metodei substituirilor în lanț pe bază de **mărimi relative** se prezintă astfel:

– determinarea variației fenomenului F:

$$\Delta I_F = I_F - 100$$

$$I_F = \frac{F_1}{F_0}100 = \frac{a_1 b_1 c_1}{a_0 b_0 c_0}100 = \frac{ia \times ib \times ic}{100^2}$$

– determinarea influentelor modificărilor factorilor asupra variației fenomenului F:

- influența modificării relative a factorului a asupra variației fenomenului F:

$$\Delta I_F(\Delta ia) = ia - 100$$

- influența modificării relative a factorului b asupra variației fenomenului F:

$$\Delta I_F(\Delta ib) = \frac{ia \times ib}{100} - ia$$

- influența modificării relative a factorului c asupra variației fenomenului F:

$$\Delta I_F(\Delta ic) = \frac{ia \times ib \times ic}{100^2} - \frac{ia \times ib}{100}$$

$$\Delta I_F = \Delta I_F(\Delta ia) + \Delta I_F(\Delta ib) + \Delta I_F(\Delta ic)$$

Dacă între factorii care influențează un fenomen (F) există **relații de tip raport**:

- în cazul în care **factorul cantitativ se află la numitor:**

$$P = \frac{a}{b}$$

unde:

b = factorul cantitativ.

a = factorul calitativ.

- aplicarea metodei substituirilor în lanț pe baza de **mărimi absolute** se prezintă astfel:

– determinarea variației fenomenului P:

$$\Delta P = P_1 - P_0$$

– determinarea influențelor modificărilor factorilor asupra variației fenomenului P:

- influența modificării factorului b asupra variației fenomenului P:

$$\Delta P(\Delta b) = \frac{a_0}{b_1} - \frac{a_0}{b_0}$$

- influenţa modificării factorului a asupra variaţiei fenomenului P:

$$\Delta P(\Delta a) = \frac{a_1}{b_1} - \frac{a_0}{b_1}$$

$$\Delta P = \Delta P(\Delta b) + \Delta P(\Delta a)$$

- aplicarea metodei substituirilor în lanţ pe baza de **mărimi relative** se prezintă astfel:

– determinarea variaţiei fenomenului P:

$$\Delta I_P = I_P - 100$$

$$I_P = \frac{P_1}{p_0}100 = \frac{ia}{ib}100$$

– determinarea influenţelor modificărilor factorilor asupra variaţiei fenomenului P:

- influenţa modificării relative a factorului b asupra variaţiei fenomenului P:

$$\Delta I_P(\Delta ib) = \frac{100}{ib}100 - 100$$

- influenţa modificării factorului a asupra variaţiei fenomenului P:

$$\Delta I_P(\Delta ia) = \frac{ia}{ib}100 - \frac{100}{ib}100$$

$$\Delta I_P = \Delta I_P(\Delta ib) + \Delta I_P(\Delta ia)$$

- în cazul în care **factorul cantitativ se află la numărător:**

$$P = \frac{a}{b}$$

unde:

a = factorul cantitativ.

b = factorul calitativ.

- aplicarea metodei substituirilor în lanţ pe bază de **mărimi absolute** se prezintă astfel:

– determinarea variaţiei fenomenului P:

$$\Delta P = P_1 - P_0$$

– determinarea influenţelor modificărilor factorilor asupra variaţiei fenomenului P:

- influenţa modificării factorului a asupra variaţiei fenomenului P:

$$\Delta P(\Delta a) = \frac{a_1}{b_0} - \frac{a_0}{b_0}$$

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

- influența modificării factorului b asupra variației fenomenului P:

$$\Delta P(\Delta b) = \frac{a_1}{b_1} - \frac{a_1}{b_0}$$

$$\Delta P = \Delta P(\Delta a) + \Delta P(\Delta b)$$

- aplicarea metodei substituirilor în lanț pe bază de **mărimi relative** se prezintă astfel:

– determinarea variației fenomenului:

$$\Delta I_P = I_P - 100$$

$$I_P = \frac{P_1}{p_0} 100 = \frac{ia}{ib} 100$$

– determinarea influențelor modificărilor factorilor asupra variației fenomenului P:

- influenta modificării relative a factorului a asupra variației fenomenului P:

$$\Delta I_P(\Delta ia) = ia - 100$$

- influența modificării relative a factorului b asupra variației fenomenului P:

$$\Delta I_P(\Delta ib) = \frac{ia}{ib} 100 - ia$$

$$\Delta I_P = \Delta I_P(\Delta ia) + \Delta I_P(\Delta ib)$$

2. Metoda balanțieră

Metoda balanțieră se utilizează atunci când între elementele fenomenului studiat există relații de tip determinist de forma sumei și/sau diferenței[17].

Se consideră următorul model al fenomenului:

$$F = a + b - c$$

- determinarea variației fenomenului F:

$$\Delta F = F_1 - F_0$$

- determinarea influențelor modificărilor factorilor asupra variației fenomenului F:

- influența modificării factorului a asupra variației fenomenului F:

$$\Delta F(\Delta a) = a_1 - a_0$$

- influența modificării factorului b asupra variației fenomenului F:

$$\Delta F(\Delta b) = b_1 - b_0$$

[17] Ibidem, pp. 29-30.

Scanned with OKEN Scanner

- influența modificării factorului c asupra variației fenomenului F:

$$\Delta F(\Delta c) = -(c_1 - c_0)$$

$$\Delta F = \Delta F(\Delta a) + \Delta F(\Delta b) + \Delta F(\Delta c)$$

3. Metoda analizei de regresie

În analiza fenomenelor economico-financiare se utilizează metodologia tradițională a econometriei, într-un proces care implică[18]:

- formularea ipotezelor și teoriei;
- specificarea modelului matematic corespunzător teoriei: stabilirea conținutului economic al fenomenului/variabila dependentă (y) și al factorilor de influență/ variabilele independente (x_i);
- colectarea datelor;
- estimarea parametrilor modelului econometric;
- testarea ipotezelor;
- estimări și previziuni;
- utilizarea modelului în scopul controlului și formulării de politici.

Analiza de regresie se aplică atunci când între fenomenul analizat și factorii de influență identificați există relații de tip stocastic pentru a determina intensitatea legăturii dintre fenomenul analizat și factorii de influență[19].

Principalele etape în analiza cantitativă sunt[20]:

- identificarea legăturilor de cauzalitate și stabilirea ecuației de regresie:
- modelul liniar (regresia simplă), $y = a + bx$;
- modelul polinomial $y = a_0 + a_1x^1 + a_2x^2 + ... + a_kx^k$;
- modelul logaritmic: $y = a + b \ln x$;
- modelul exponențial: $y = a\, e^{bx}$;
- modelul putere: $y = a\, x^b$;
- modelul de tip MA (medii glisante): $y_n = (x_n + x_{n-1} + ... + x_{n-k+1})/k$, unde k este ordinul modelului;
- calculul valorii parametrilor ecuației de regresie, utilizând metoda celor mai mici pătrate;
- determinarea intensității legăturii dintre fenomenul analizat și factorii de influență (coeficientul de corelație):

[18] Gujarati, D.N., 2004. *BasicEconometrics*, Fourth Edition, The McGraw-Hill, New York, p. 3.

[19] Robu, V., Anghel, I., Șerban, E.C. (coordonatori), 2014. *Analiza economico-financiară a firmei*, Editura Economică, București, p. 40.

[20] Ibidem.

$$r_{yx} = \frac{n\Sigma xy - \Sigma x \times \Sigma y}{\sqrt{n\Sigma x^2 - (\Sigma x)^2} \times \sqrt{n\Sigma y^2 - (\Sigma y)^2}}$$

unde:

n – numărul de termeni ai seriei cercetate;

- cuantificarea influenței factorilor asupra fenomenului analizat (coeficientul de determinație):

$$d_{yx} = \frac{b\left(\frac{1}{n}\right)\Sigma y \times x - \bar{x} \times \bar{y}}{r_{y^2}}$$

4. Metoda ratelor

Ratele sunt rapoarte între mărimi comparabile din punct de vedere logico-economic, a căror asociere are o semnificație superioară în caracterizarea fenomenelor economico-financiare, în comparațiile în timp și spațiu. Informațiile furnizate prin analiza ratelor sunt mult mai complexe decât cele rezultate prin analiza separată a fiecărui indicator considerat în calculul ratelor. Principalele categorii de rate utilizate în procesul de analiza economico-financiară sunt:

- ***rate de structură***, ce exprimă contribuția părților la formarea fenomenului;
- ***rate de eficiență***, care reflectă corelațiile efort-efect;
- ***rate de echilibru financiar***, ce evidențiază corelațiile dintre resursele economice și cele financiare.

5. Metoda scorurilor

Metoda scorurilor are ca obiectiv construirea unui model predictiv de evaluare a riscului. Se bazează pe tehnicile statistice ale analizei discriminante. Funcția-scor reprezintă o combinare liniară a unor variabile (indicatori), considerate în baza coeficienților de semnificație, determinați prin metoda celor mai mici pătrate:

$$Z = a_1 \times R_1 + a_2 \times R_2 + \ldots\ldots\ldots\ldots + a_n \times R_n$$

unde:

R_i =variabile independente;

a_i =coeficienți de corelație cu funcția scor Z, respectiv variabilitatea marginală a scorului Z la o variație cu o unitate a ratei R_i.

Aplicarea metodei presupune observarea pe un interval îndelungat de timp a unui număr reprezentativ de societăți, grupate în două categorii: cu dificultăți financiare și fără dificultăți financiare. Selecția indicatorilor în construirea funcției-scor se face pe baza

Scanned with OKEN Scanner

rezultatelor înregistrate atât de entitățile cu funcționare normală, cât și de cele cu dificultăți în funcționare, menținându-se cei relevanți pentru starea entității, care realizează cea mai bună discriminare și care sunt independenți. Utilizând analiza discriminantă se determină scorul corespunzător fiecărei entități. Distribuția diferitelor scoruri în funcție de un punct de inflexiune stabilit permite încadrarea societăților în zona nefavorabilă, în zona de incertitudine sau în zona favorabilă.

6. Diagrama Pareto

Diagrama Pareto este utilizată pentru identificarea priorităților, a cauzelor primare ale unui fenomen. Aplicarea acestei metode are la bază stabilirea gradului de importanță al fiecărui element în constituirea unui fenomen.

Principalele etape parcurse în aplicarea acestei metode sunt[21]:

- identificarea fenomenului și a parametrului specific acestuia;
- determinarea valorilor corespunzătoare parametrului specific;
- includerea elementelor componente ale fenomenului în ordinea descrescătoare a parametrului specific;
- determinarea valorilor cumulate pentru parametrul specific;
- delimitarea grupelor considerate;
- reprezentarea grafică a curbei reale corespunzătoare eșantionului studiat și compararea acesteia cu cea teoretică.

O particularizare a diagramei Pareto o constituie metoda ABC, utilizată în analiza structurală a stocurilor, analiza structurală a cifrei de afaceri, precum și în analiza puterii de negociere a societății cu clienții sau furnizorii.

7. Metoda grilelor de evaluare

Metoda grilelor de evaluare este utilizată în diagnosticul global al activității entității, în analiza potențialului intern, dar și în caracterizarea poziției strategice a entității în cadrul sectorului în care își desfășoară activitatea.

Principalele etape parcurse în aplicarea acestei metode sunt[22]:

- stabilirea criteriilor de evaluare;
- determinarea coeficienților de semnificație corespunzători fiecărui criteriu de evaluare în parte (c_{si});
- notarea criteriilor de evaluare (n_i);
- determinarea notei medii ponderate ($\bar{N}$):

$$\bar{N} = \sum_{i=1}^{n} c_{si} n_i$$

[21] Niculescu, M., 1997. *Diagnostic global strategic*, Editura Economică, București, p. 46.
[22] Ibidem, p. 45.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

8. Cercetări operaţionale

Ramură a matematicii aplicate, cercetarea operaţională are ca obiectiv analiza problemelor complexe care implică luarea deciziilor într-o problematică cu mai multe variante de acţiune posibile, pentru care există o bază de date necesară şi suficientă. Cercetările operaţionale sunt aplicate în analiza previzională şi oferă o fundamentare riguroasă/ consistentă procesului decizional

Etapele cercetării operaţionale sunt:

- formularea problemei care presupune examinarea generală, precizarea obiectivelor, stabilirea diferitelor variante posibile şi a criteriilor de analiză şi comparaţie a obiectivelor în diversele alternative, definirea scării de măsurare şi comparare a eficienţei fiecărei variante;
- construirea modelului precizându-se variabilele controlabile şi cele necontrolabile, restricţiile incluse, criteriile de alegere şi relaţiile care există între acestea, precum şi sistemul de măsurare a fiecărei variante de acţiune;
- testarea modelului cu accent pe capacitatea sa de a releva evenimentele viitoare;
- rezolvarea modelului prin tehnici adecvate;
- aplicarea practică pe baza unui program detaliat şi permanent controlat;
- monitorizarea şi permanenta ameliorare a modelului în funcţie de modificările intervenite în parametrii stabiliţi în momentul construirii acestuia.

Particularizată la domeniul economico-financiar, cercetarea operaţională vizează optimizarea proceselor în vederea îmbunătăţirii eficienţei şi performanţei, simularea fenomenelor şi proceselor, crearea de modele probabilistice pentru a determina comportamentul sistemelor. Repetitivitatea unor situaţii ce implică decizii adecvate a condus la dezvoltarea, în cadrul cercetării operaţionale, a unor metode şi modele specifice de rezolvare a problematicilor, cum sunt cele legate de[23]:

- *„firele de aşteptare"*, ca metodă de reducere a cheltuielilor implicate de consumul de timp;
- *„secvenţialitate"*, cu utilizarea metodelor bazate în general pe concepţia drumului critic;
- *„competitivitate"*, cu aplicarea teoriei jocurilor şi teoria deciziilor statistice;
- *„explorare"*, legată de mărimea ariei şi metodele de căutare;
- *„alocare"*, în vederea realizării obiectivului primordial cu minim de efort etc.

Alegerea metodelor de analiză constituie o problematică importantă în asigurarea pertinenţei demersului, dependentă de conţinutul fenomenului analizat, scopul analizei, aria de interes, starea identificată, costurile aplicării.

---

[23] Maynard, H.B. (editor), 1973. *Conducerea activităţii economice*, Vol. V. Parsons J.A., *Cercetarea operaţională şi tehnici înrudite*, Editura Tehnică, Bucureşti, pp. 176-179.

Scanned with OKEN Scanner

1.7. Sistemul de informații – premisă a analizei economico-financiare

Diversitatea și complexitatea activităților unei entități impun un sistem de informații necesar în evaluarea stării acesteia și fundamentarea deciziilor. Informațiile trebuie să permită o percepere corectă și completă a fenomenelor, cunoașterea detaliată a proceselor desfășurate precum și sesizarea condiționalităților.

Având în vedere natura și rolul informațiilor furnizate în analiza economico-financiară, se impune gruparea acestora în funcție de diverse criterii:

a) după mediul din care provin:
- *informații interne*, generate de procesele interne de alocare și utilizare a capitalului;
- *informații externe*, generate de mediul în care entitatea își desfășoară activitatea:
  - din surse publice;
  - din surse private;

b) după natura lor:
- *informații științifice, tehnologice și tehnice;*
- *informații economice;*
- *informații financiare;*
- *informații politice;*
- *informații comerciale;*
- *informații sociale și sociologice;*
- *informații juridice;*

c) din punct de vedere funcțional:
- *informații bugetare*, care privesc estimări ale activității viitoare a sistemului;
- *informații efective*, care reflectă stările de fapt ale sistemului;
- *informații normative*, care reglementează diferite procese sub formă de norme, reguli;

d) după *gradul de accesibilitate*:
- *informații* deschise, cele obținute prin intermediul revistelor, cotidianelor, magazinelor, periodicelor, conferințelor, congreselor, expozițiilor, târgurilor;
- *informații* închise, cele obținute prin vizite, întâlniri, relații directe cu clienții, furnizorii și concurenții;

e) după direcția vehiculării:
- *informații ascendente*;
- *informații descendente*;
- *informații orizontale;*

f) după aria de cuprindere:
- *informații generale;*
- *informații sectoriale;*
- *informații punctuale.*

Principala sursa internă la nivelul entității o constituie raportarea integrată, respectiv sistemul de raportare coerent care include o gamă largă de rapoarte și comunicări privind crearea de valoare, necesare părților interesate. Se au în vedere aspectele contabile, sociale, de mediu și de guvernanță. O sursă importantă de informații în analiză o constituie contabilitatea. În funcție de gradul de cuprindere, contabilitatea financiară oferă informații cu un nivel ridicat de concentrare, sintetice, detalierea la nivel de entitate (produs/ serviciu/activitate) fiind asigurată prin contabilitatea de gestiune. Complementar, se utilizează informații furnizate de contabilitatea fiscală, care vizează gestiunea obligațiile fiscale ale entității. Informația contabilă trebuie completată cu date furnizate de celelalte structuri operaționale și funcționale: tehnic, personal, financiar, comercial etc. pentru a putea aprecia resursele alocate, eficiența utilizării lor, gradul de valorificare a bunurilor obținute și performanța activității. Schimbarea valorilor la nivel societal a impus asumarea responsabilității unei dezvoltări sustenabile a entității prin includerea parametrilor sociali și de mediu în definirea misiunii și viziunii, în obiectivele și strategiile sale. În acest context, raportările financiare sunt asociate cu cele nefinanciare, alocându-se importanță raportărilor privind responsabilitatea socială corporativă (CSR), raportărilor sociale, de mediu și de guvernare (ESG). Acestea asigură transparența în ceea ce privește atitudinea față de angajați, furnizori, clienți, membri comunităților, mediul înconjurător, practicile și rezultatele obținute. Raportarea integrată asigură informațiile necesare evaluării nivelului de sustenabilitate al afacerii, identificării potențialelor riscuri, aprecierii gradului de conformitate cu legislația din perspectiva impactului asupra mediului, societății în ansamblul său și economiei, a politicilor de promovare a diversității și incluziunii, permițând luarea de decizii creatoare de valoare la nivelul tuturor părților interesate. Aceste informații permit diferențierea entității de competitori în ceea ce privește integrarea principiilor specifice sustenabilității și consolidarea poziției pe piață și în comunitate.

În analiza economico-financiară, un rol important este atribuit informațiilor externe, din zona mediului economic, financiar, monetar, social, politic, geografic, demografic etc. Dinamica mediului extern impune includerea în raționamentul analizei a informațiilor actualizate și a estimărilor pertinente.

Relevanța procesului de analiză economico-financiară a entității economice este determinată de satisfacerea anumitor cerințe de bază de către informație în scopul valorificării eficiente în procesul decizional:

- asigurarea informației de calitate, ce vizează adecvarea, fiabilitatea și acuratețea;
- asigurarea unei cantități necesare și suficiente de informație, care să permită înțelegerea completitudinii fenomenelor și proceselor, dar care să nu aglomereze inutil demersul;
- prezentarea informației în momentul oportun, respectiv promptitudinea în obținerea și utilizarea sa;
- prelucrarea corespunzătoare a informației.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Concepte-cheie

- analiză
- analiza economico-financiară
- fenomen
- factori de influență
- cauze
- analiza cantitativă
- analiza calitativă
- modelarea fenomenelor economico-financiare
- comparația
- gruparea
- diviziunea și descompunerea
- metoda substituirilor în lanț
- metoda balanțieră
- metoda corelației
- metoda ratelor
- metoda scorurilor
- diagrama Pareto
- metoda grilelor de evaluare
- cercetările operaționale
- informații

Bibliografie

Demetrescu, M.C., 1983. *Mecanismele decizionale în marketing*, Editura Politică, București.

Eliade, M., 2011. *Istoria credințelor și ideilor religioase*, Editura Polirom, Iași.

Gheorghiu, Al. (coordonator), 1982. *Analiza activității economice a întreprinderilor*, Editura Didactică și pedagogică, București.

Gujarati, D.N., 2004. *BasicEconometrics*, Fourth Edition, The McGraw-Hill, New York.

Hal, R.V., 1994. *Introduction à la microéconomie*, Editura De Boeck Universite, Bruxelles.

Helfert, E.A., 2006. *Tehnici de analiză financiară*, Editura BMT Publishing House, București.

Lorenz, E.N., 1963. Deterministic nonperiodic flow, *Journal of atmospheric sciences* 20.2 (1963): 130-141.

Maynard, H.B. (editor), 1973. *Conducerea activității economice*, Vol. V. Parsons J.A., *Cercetarea operațională și tehnici înrudite*, Editura Tehnică, București.

Mărgulescu, D. (coordonator), 1994. *Analiza economico-financiară a întreprinderii; metode și tehnici*, Editura Tribuna Economică, București.

Mărgulescu, D., Stănescu, C., David, I., 1999. *Analiză economico-financiară*, Editura Oscar Print, București.

Niculescu, M., 2003. *Diagnostic economic*, Editura Economică, București.

Niculescu, M., 1997. *Diagnostic global strategic*, Editura Economică, București.

Niculescu, M., Mărgulescu, D., 1994. *Analiza economico-financiară în comerț și turism*, Universitatea Dimitrie Cantemir, București.

Petcu, M., David-Sobolevschi, I.M., Sandu, R., 2005. *Analyse économique et financière*, Editura ASE, București.

Robu, V., Anghel, I., Șerban, E.C. (coordonatori), 2014. *Analiza economico-financiară a firmei*, Editura Economică, București.

Rovelli, C., 2020. *Helgoland. Cum să înțelegem teoria cuantică*, Editura Humanitas, București.

Scarlat, E., Chiriță, N., 1997. *Sisteme cibernetice ale economiei de piață*, Editura Economică, București.

Tacu, A.P., Vancea, R., Holban, S., Burciu, A., 1998. *Inteligența artificială*, Editura Economică, București.

Vâlceanu, G., Robu, V., Georgescu, N. (coordonatori), 2004. *Analiză economico-financiară*, Editura Economică, București.

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 2

Analiza activității de producție și comercializare

Maria Iulia Sobolevschi-David
Monica Petcu
Anca Maria Hristea
Ana Maria Popescu

Cuprinsul capitolului

2.1. Analiza situației generale a activității de producție și comercializare prin prisma indicatorilor de performanță
2.2. Cifra de afaceri – indicator de caracterizare a activității de comercializare
2.3. Analiza marjei comerciale
2.4. Analiza valorii adăugate

Obiectivele capitolului

- cunoașterea indicatorilor valorici relevanți în caracterizarea activității de producție și comercializare;
- analiza corelațiilor între indicatorii valorici care caracterizează activitatea de producție și comercializare;
- modelarea indicatorilor valorici și identificarea factorilor determinanți;
- stabilirea măsurilor de îmbunătățire a performanței activității de producție și comercializare.

Scanned with OKEN Scanner

Conturarea stării de performanţă a unei societăţi implică analiza performanţei activităţii economice dar şi financiare. Performanţa financiară a societăţii este cu siguranţă afectată de eficienţa şi eficacitatea dimensiunii activităţii economice. În fapt, punctul de plecare în analiza performanţei economice este dat de volumul activităţii desfăşurate de entitate. Cu regularitate, indicatorii specifici activităţii economice sunt utili şi în caracterizarea performanţei financiare.

Cuantificarea dimensiunii activităţii economice a unei entităţi se realizează în mod diferit, folosind indicatori specifici, în funcţie de natura activităţii desfăşurate: producţie de bunuri, prestări de servicii sau executări de lucrări sau comerţ cu mărfuri (en gross sau en detail). Centralizăm paleta largă a activităţilor ce pot fi desfăşurate de entităţi ca fiind activităţi de producţie şi comercializare. Sub acest aspect, literatura de specialitate face trimitere la indicatori specifici activităţii de producţie şi comercializare, precum cifra de afaceri, marja comercială, producţie vândută sau producţie fabricată sau valoare adăugată.

În calculul şi interpretarea fiecărui indicator ce caracterizează activitatea de producţie şi comercializare trebuie să se aibă în vedere particularităţile, specificul activităţii desfăşurate de entitate. Reglementările contabile aplicabile joacă de asemenea un rol esenţial în cuantificarea acestora. O dimensionare necorespunzătoare a indicatorilor specifici activităţii de producţie şi comercializare va impacta în mod direct eficienţa economică şi implicit şi performanţa financiară.

2.1. Analiza situaţiei generale a activităţii de producţie şi comercializare prin prisma indicatorilor de performanţă

Fără a recurge la o prioritizare în stabilirea importanţei şi a rolului deţinut în caracterizarea stării de performanţă a unei entităţi, identificăm următorii indicatori ce caracterizează activitatea de producţie şi comercializare: producţia vândută (Qv), cifra de afaceri netă (CAn), producţia obţinută destinată livrării (Qf), producţia exerciţiului (Qe), marja comercială (MC), valoarea adăugată (VA). Sursele informaţionale de bază ce furnizează date cu privire la dimensiunea sau date necesare în calculul acestor indicatori sunt: „Contul de profit şi pierdere" – componentă a Situaţiilor financiare anuale (denumită şi „Situaţia veniturilor şi cheltuielilor"), notele explicative ale Situaţiilor financiare anuale dar şi balanţa de verificare.

a) Producţia vândută (Qv)

Specific societăţilor ce au ca obiect de activitate producţia de bunuri şi/sau prestările de servicii, *producţia vândută* este indicatorul ce arată dimensiunea veniturilor realizate din vânzări de produse finite, semifabricate şi produse reziduale, din prestarea de servicii, studii şi cercetări, din închirieri precum şi din alte activităţi adiacente activităţii de bază. Sintetic spus, producţia vândută este expresia veniturilor realizate din vânzarea bunurilor fabricate sau transformate de către o societate şi a prestărilor de servicii sau lucrărilor efectuate de aceasta.

Scanned with OKEN Scanner

Producția vândută este o componentă a *cifrei de afaceri nete*, fiind inclusă în categoria *veniturilor din exploatare*. În cazul societăților al căror obiect de activitate nu include comerțul cu mărfuri, cifra de afaceri și producția vândută devin egale ca valoare.

Indicatorul producția vândută se calculează prin însumarea rulajelor creditoare[24] ale următoarelor conturi de venituri, preluate din *Balanța de verificare anuală*: 701 „Venituri din vânzarea produselor finite, produselor agricole și a activelor biologice de natura stocurilor"; 702 „Venituri din vânzarea semifabricatelor"; 703 „Venituri din vânzarea produselor reziduale"; 704 „Venituri din servicii prestate"; 705 „Venituri din studii și cercetări"; 706 „Venituri din redevențe, locații de gestiune și chirii"; 708 „Venituri din activități diverse". Sintetic, producția vândută poate fi redată prin relația[25]:

$$Qv = \sum Rc_{701,702,703,704,705,706,707}$$

unde:

Rc_i – rulajele creditoare ale conturilor de venituri incluse în calculul producției vândute.

i – contul de tip „i".

Analiza structurală a producției vândute implică defalcarea acesteia în funcție de trei componente: venituri din vânzarea de produse finite și semifabricate, inclusiv produse reziduale, venituri din lucrări executate și venituri din servicii prestate:

$$Qv = Vpfs + Vsp + Vle$$

unde:

Vpfs – venituri din vânzarea de produse finite și semifabricate, inclusiv produse reziduale;

Vsp – venituri din servicii prestate;

Vle – venituri din lucrări executate.

b) Cifra de afaceri netă (CAn)

Cifra de afaceri (în engl. Turnover) este definită ca totalitatea tranzacțiilor realizate de o companie din relația cu terții, în contextul activității sale normale și curente. Indicator de măsurare a performanțelor la nivel microeconomic, cifra de afaceri este expresia valorică a veniturilor realizate din operațiuni comerciale curente, respectiv din vânzări aferente obiectului de activitate (producție, prestări servicii, comerț etc.) la prețul pieței, ca urmare a tranzacțiilor comerciale derulate. Cifra de afaceri poate fi privită ca sumă brută sau ca sumă netă în funcție de includerea sau nu, în conținutul ei a reducerilor comerciale acordate clienților.

---

[24] *Rulajul creditor* vizează totalitatea înregistrărilor efectuate în creditul unui cont într-o perioadă de gestiune.

[25] Sobolevschi-David, M.I., 2022-2023. Note de curs: *Introducere în analiză economico-financiară,* IF, CIG.

Scanned with OKEN Scanner

Uzual este întâlnit indicatorul *cifra de afaceri netă,* cu rolul de a aprecia capacitatea unei societăți de a obține venituri din operațiunile curente de vânzare. În termeni concreți, ea face parte din categoria indicatorilor de rezultate economico-financiare, cu rol important în diagnosticarea și evaluarea economică a societății, precum și în estimarea eficienței managementului strategic.

Cifra de afaceri netă (*Can)* cuprinde sumele rezultate din vânzarea de produse și furnizarea de servicii care se înscriu în activitatea curentă a entității, după deducerea reducerilor comerciale și a taxei pe valoarea adăugată, precum și a altor taxe legate direct de cifra de afaceri[26]. Constatăm astfel în structura cifrei de afaceri nete producția vândută (Qv), veniturile din vânzarea mărfurilor (Vmf), subvențiile aferente cifrei de afaceri $(SbCA)$, după deducerea reducerilor comerciale acordate (RCa):

Modelul economic de reprezentare a conținutului cifrei de afaceri nete[27] este:

$$CAn = Qv + Vmf - RCa + Sb_{CA}$$

c) Marja comercială (MC)

Marja comercială (MC) este un indicator de performanță specific doar societăților ce desfășoară activități de comercializare a mărfurilor. Aceasta se determină ca diferență între veniturile din vânzarea mărfurilor (Vmf) și cheltuielile aferente mărfurilor vândute (Cmf) – indicatori preluați din *Contul de profit și pierdere*. Modelul analitic de calcul al marjei comerciale este:

$$MC = Vmf - Cmf$$

Informații cu privire la veniturile din vânzarea mărfurilor și costul mărfurilor vândute sunt preluate din balanța de verificare, respectiv din rulajul creditor al contului *707 „Venituri din vânzarea mărfurilor"* și rulajul debitor al contului *607 „Cheltuieli privind mărfurile"*.

Pentru un singur produs, marja comercială unitară (mc_{pr}) se determină ca o diferență între prețul de vânzare al mărfii exclusiv TVA (Pvz_{pr}) și costul de achiziție al acestuia, exclusiv TVA (Cc_{pr}):

$$mc_{pr} = Pvz_{pr} - Cc_{pr}$$

iar marja comercială realizată din comercializarea produsului într-un interval dat presupune multiplicarea marjei comerciale unitare (mc_{pr}) cu cantitatea vândută (Q_v):

$$MC_{pr} = Q_v \times mc_{pr}$$

[26] Ordinul nr. 3055/2009, publicat în Monitorul Oficial cu numărul 766 din data de 10 noiembrie 2009.
[27] În multe lucrări de specialitate, cifra de afaceri netă este abordată ca cifra de afaceri.

Scanned with OKEN Scanner

Informațiile cu privire la dimensiunea marjei joacă un rol esențial în procesul decizional, oferind primele informații cu privire la capacitatea societății de a-și acoperi cheltuielile de distribuție dar și de a realiza profit din activitatea de exploatare.

d) Producția obținută destinată livrării (Qf)

Cunoscut și sub denumirea de *producție marfă fabricată*, indicatorul *producția obținută destinată livrării* (Qf) exprimă valoarea produselor fabricate, a lucrărilor executate și a serviciilor prestate pe parcursul unei perioade de timp, destinate vânzării. Acesta este un indicator direct și util de măsurare a rezultatului activității industriale, care include doar *valoarea* produselor finite și semifabricate care sunt produse și ar putea fi vândute în orice moment dar și *veniturile* din serviciile prestate și/sau lucrările executate. Prin urmare, producția obținută destinată livrării nu include valoare stocurilor de produse în curs de fabricație și nici valoarea producției destinată consumului propriu al societății.

Sursele de date necesare în stabilirea dimensiunii producției obținute destinate livrării sunt contabilitatea de gestiune și contabilitatea financiară a companiei. Pentru calculul producției obținute destinate livrării poate fi utilizată oricare dintre următoarele trei metode[28]:

1. Metoda bazată pe utilizarea informațiilor furnizate prin *rulajele debitoare ale conturilor specifice producției (ce cuantifică valoarea producției realizate)* și *rulajele creditoare ale conturilor specifice lucrărilor executate și serviciilor prestate (ce reflectă valoarea veniturilor din lucrări executate și servicii prestate).*

Conform acestei metode, indicatorul *producția obținută destinată livrării* (Qf) se obține prin însumarea *rulajelor debitoare* ale conturilor specifice stocurilor (341 „Semifabricate", 345 „Produse finite", 346 „Produse reziduale", 347 „Produse agricole", 348 „Diferențe de preț la produse") cu *rulajele creditoare* ale conturilor de venituri din servicii prestate (704 „Venituri din servicii prestate", 705 „Venituri din studii și cercetări", 706 „Venituri din redevențe, locații de gestiune și chirii", 708 „Venituri din activități diverse"). Modelul sintetic de calcul al valorii producției obținute destinate vânzării este:

$$Qf = \sum Rd_{341,345,346,347,348} + \sum Rc_{704,705,706,708}$$

unde:

R_{di} – rulajul debitor al conturilor specifice stocurilor „i" mai sus menționate (341, 345, 346, 347, 348);

R_{cj} – rulajul creditor al conturilor de venituri din servicii prestate „j" mai sus menționate (704, 705, 706, 708).

[28] Prelucrare după Sobolevschi-David, M.I., 2022-2023. Note de curs: *Introducere în analiză economico-financiară*, IF, CIG.

Scanned with OKEN Scanner

2. Metoda bazată pe preluarea și însumarea valorilor aferente *rulajelor creditoare ale conturilor specifice producției (valoarea vânzărilor de produse finite, la preț de producție), corectate cu variația stocurilor de produse finite și însumate cu rulajele creditoare ale conturilor specifice lucrărilor executate și serviciilor prestate(ce reflectă valoarea veniturilor din lucrări executate și servicii prestate).*

Pe baza informațiilor din *Balanța de verificare*, se determină valoarea producției obținute destinate livrării în funcție de valoarea producției vândute în perioada analizată ce se corectează cu impactul producției stocate, la care se adăugă valoarea lucrărilor executate și a serviciilor prestate. Relația de calcul este[29]:

$$Qf = \sum R_{C341,345,346,347,348} + \Delta St + \sum RC_{704,705,706,708} = Vpf + Vlesp$$

unde:

Vpf – valoarea producției fabricate (produse finite, semifabricate destinate livrării și produse reziduale). Determinarea valorii produselor fabricate în perioada analizată se face pe baza informațiilor preluate din rulajele creditoare ale conturilor specifice stocurilor (346 „Produse reziduale", 347 „Produse agricole", 345 „Produse finite", 341 „Semifabricate") și a diferențelor de preț aferente (dimensionate prin rulajul contului 348 „Diferențe de preț la produse"), corectate cu creșterea/scăderea stocurilor față de începutul perioadei (ΔSt):

$$Vpf = \sum R_{C341,345,346,347,348} + \Delta St$$

Iar $\Delta St = Sf - Si$ reprezintă decalajul dintre stocurile de produse la sfârșitul și respectiv la începutul perioadei sau variația producției stocate (diferența dintre soldul final și cel inițial pentru conturile 346 „Produse reziduale", 347 „Produse agricole", 345 „Produse finite" și 341 „Semifabricate" și a diferențelor de preț aferente preluate din rulajul contului 348 „Diferențe de preț la produse").

Vlesp – valoarea lucrărilor executate și a serviciilor prestate, respectiv suma rulajelor creditoare ale conturilor 704 „Venituri din servicii prestate", 705 „Venituri din studii și cercetări", 706 „Venituri din redevențe, locații de gestiune și chirii" și 708 „Venituri din activități diverse".

$$Vlesp = \sum RC_{704,705,706,708}$$

[29] Robu, V., 1998. *Analiza eficienței utilizării capitalului societăților comerciale industriale*, Tipografia & Editura Secorex, București, p. 67.

Calculul *producției obținute destinate livrării* prin metodele bazate pe rulajele debitoare sau creditoare ale conturilor specifice producției prezintă următoarele cerințe:

- se bazează pe o respectare riguroasă a regulilor contabile de înregistrare a producției obținute, ce implică valori corecte reflectate prin rulajele conturilor specifice;
- impune un caracter neomogen producției obținute destinate livrării, dat fiind faptul că exprimarea producției obținute se face prin cost de producție iar veniturile din lucrări executate și servicii prestate prin preț de vânzare. Caracterul neomogen al producției obținute destinate livrării este diminuat atunci când unul dintre elementele componente (producție sau prestări servicii/executări de lucrări) are caracter preponderent.

3. Metoda bazată pe *preluarea valorii producției vândute din Contul de profit si pierderi (*componentă a Situațiilor financiare anuale) și *a dimensiunii variației stocurilor de produse finite din Balanța de verificare.*

Prin aplicarea acestei metode, relația de calcul a producției obținute destinată livrării este:

$$Qf = Qv + \Delta St$$

unde:

Qv – producția vândută, preluată din Contul de profit și pierdere – componentă a Situațiilor financiare anuale;

$\Delta St = Sf - Si$ – variația stocurilor de produse de la sfârșitul perioadei comparativ cu începutul perioadei (diferența dintre soldul final și cel inițial pentru conturile 346 „Produse reziduale", 347 „Produse agricole", 345 „Produse finite" și 341 „Semifabricate" și a diferențelor de preț aferente preluate din rulajul contului 348 „Diferențe de preț la produse".

Această metodă de calcul impune producției obținute destinate livrării valorizarea cu preponderență prin preț de vânzare (atunci când variația stocurilor de produse finite nu înregistrează valori semnificative). Se recomandă utilizarea acestei metode atunci când se dorește analiza evoluției producției fabricate destinate livrării sau a producției vândute comparativ cu cea înregistrată de cifra de afaceri.

Indicatorul producția obținută destinată livrării este un indicator al cărui calcul se bazează pe o bună prelucrare a datelor contabile. Relevanța sa este total dependentă de corectitudinea datelor contabile dar și de abilitatea analistului în prelucrarea acestora. Cu toate dificultățile legate de calcul, indicatorul *producția obținută destinată livrării* este util în furnizarea informațiilor necesare analizei gradului de utilizare a capacității de producție disponibile, în definirea și stabilirea relațiilor precontractuale cu clienții și cu furnizorii, în calculul randamentului potențialului tehnic, al eficienței muncii precum și al gradului de valorificare prin vânzare a producției obținute.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

e) Producția exercițiului (Qe)

Producția exercițiului se definește ca fiind expresia valorică a bunurilor, lucrărilor și serviciilor realizate de o societate pe parcursul unui exercițiu financiar, indiferent de gradul de execuție. În literatura de specialitate acest indicator mai este întâlnit și sub denumirea de *producție brută* sau *producție globală,* fiind specific doar activității de producție (de bunuri, servicii sau lucrări).

În componența producției exercițiului regăsim producția vândută, veniturile aferente costului producției în curs de execuție (în care se include creșterea/descreșterea stocurilor de produse finite, semifabricate, servicii, producție neterminată etc.) și producția realizată de entitate pentru scopurile sale proprii și capitalizată (respectiv costul imobilizărilor corporale și necorporale, al investițiilor imobiliare realizate în regie proprie). Ca urmare, formula de calcul a producției exercițiului este:

$$Qe = Qv + \Delta Qst + Qc$$

unde:

Qc – producția capitalizată, realizată de entitate pentru scopuri proprii.

Producția realizată de entitate pentru scopurile sale proprii și capitalizată (Qc), cunoscută și sub denumirea de *producție imobilizată*, este valorizată în costuri de producție și evidențiază valoarea imobilizărilor necorporale, a activelor corporale și a investițiilor imobiliare realizate în regie proprie de către societate.

$$\Delta Qst = \Delta St + \Delta Qs$$

unde:

ΔSt – variația producției stocate destinate vânzării (stocuri de produse finite, semifabricate și produse reziduale);

ΔQs – variația stocurilor de producție neterminată (producție aflată pe fluxul tehnologic).

Având în vedere descompunerea veniturilor aferente costului producției în curs de execuție în variația producției stocate destinate vânzării și variația stocurilor de producție neterminată, rezultă a doua modalitate de calcul a producției exercițiului, respectiv prin însumarea producției obținute destinată livrării (Qf) cu veniturile aferente costului producției neterminate (ΔQs) și cu producția realizată de entitate pentru scopurile sale proprii și capitalizată (Qc).

$$Qe = Qv + \Delta St + \Delta Qs + Qc = Qf + \Delta Qs + Qc$$

unde:

Qf = producția obținută destinată livrării;

$$Qf = Qv + \Delta St$$

Informațiile necesare determinării indicatorului *producția exercițiului* sunt identificate astfel:

- *Producția vândută* (Qv) – este regăsită în Contul de profit și pierdere – parte a Situațiilor financiare anuale, în componența cifrei de afaceri, implicit a veniturilor din exploatare.
- *Veniturile aferente costului producției în curs de execuție* (ΔQs), exprimate prin costul de producție, evidențiază modificarea față de începutul anului a stocurilor de produse finite, semifabricate sau producție și servicii în curs de execuție. Dimensiunea *veniturilor aferente costului producției în curs de execuție* este prezentată în Contul de profit și pierdere – parte a Situațiilor financiare anuale, în componența veniturilor din exploatare, unde este regăsită cu valori aferente unui:
  - sold creditor, exprimând valoarea creșterii stocurilor de produse și servicii, finite și neterminate, față de începutul anului;
  - sold debitor, exprimând valoarea descreșterii stocurilor de produse și servicii, finite și neterminate, față de începutul anului.

Calculul efectiv al *veniturilor aferente costului producției în curs de execuție* (ΔQs) prezentate în Contul de profit și pierdere – parte a Situațiilor financiare anuale, se poate realiza astfel:

- prin însumarea soldurilor lunare ale conturilor 711 „Venituri aferente costurilor stocurilor de produse" și/sau 712 „Venituri aferente costurilor serviciilor în curs de execuție" implicate în formarea rezultatului exercițiului;
- ca diferență între soldul final și soldul inițial al următoarelor conturi de stocuri: 331 „Produse în curs de execuție"; 332 „Servicii în curs de execuție"; 341 „Semifabricate"; 345 „Produse finite"; 346 „Produse reziduale"; 348 „Diferențe de preț la produse".

- *Producția realizată de entitate pentru scopurile sale proprii și capitalizată* (Qc) – este regăsită în Contul de profit și pierdere – parte a Situațiilor financiare anuale, în componența veniturilor din exploatare. Dimensiunea sa este stabilită prin însumarea rulajelor anuale din balanța de verificare pentru conturile 721 „Venituri din producția de imobilizări necorporale"; 722 „Venituri din producția de imobilizări corporale"; 725 „Venituri din producția de investiții imobiliare".

Ca și în cazul producției obținute destinate livrării, și producția exercițiului se caracterizează printr-o exprimare neomogenă a valorii elementelor componente: fie la preț de vânzare, fie la cost de producție. Din acest motiv, interpretarea evoluției în timp a producției exercițiului trebuie realizată cu prudență, deoarece relevanța informațiilor ar putea fi denaturată de diferența existentă între prețul de vânzare și costul de producție.

Scanned with OKEN Scanner

Dacă ponderea producției vândute în producția exercițiului este semnificativă, această deficiență este atenuată. Dacă însă, componentele producției exercițiului dețin ponderi aproximativ similare, atunci pentru relevanța concluziilor se impun calcule suplimentare.

Începând cu data de 1 ianuarie 2019, în domeniul construcțiilor, indicatorul producția exercițiului este inclus în componența indicatorului fiscal *„Cifra de afaceri realizată efectiv din activitatea de construcții" (CAct)* care, în accepțiunea Comisiei de Strategie și Prognoză dar și a Legii 227/2015 privind Codul fiscal, se calculează astfel:

$$CAct = Qv - Vchirii + \Delta Qs + Sb_{CA} + Qc$$

sau

$$CAct = Qe - Vchirii + Sb_{CA}$$[30]

unde:

CAct – Cifra de afaceri realizată efectiv din activitatea de construcții;

Sb_{CA} – venituri din subvenții de exploatare aferente cifrei de afaceri nete;

Vchirii – venituri realizate din redevențe, locații de gestiune și chirii;

Qv – producția vândută;

ΔQs – veniturile aferente costului producției în curs de execuție;

Qc– producția realizată de entitate pentru scopurile sale proprii și capitalizată.

Deși există anumite limite în valorificarea informațiilor, utilitatea analizei producției exercițiului este incontestabilă, fiind frecvent întâlnită în analiza dinamică și structurală a soldurilor intermediare de gestiune și în explicarea formării rezultatelor, în realizarea unor corelații de eficiență cu alți indicatori valorici ai activității de producție și comercializare, în diagnosticarea eficienței resurselor umane sau în analiza gradului de utilizare a capacității de producție disponibile.

f) Valoarea adăugată (VA)

Valoarea adăugată reprezintă plusul de bogăție realizat la nivelul entității economice, peste valoarea consumurilor provenind de la terți, prin valorificarea resurselor tehnice, umane și financiare de care dispune. În sens restrâns, valoarea adăugată poate fi definită ca valoarea nou creată de societate, în decursul unei perioade de timp.

Valoarea adăugată este indicatorul ce prezintă un dublu rol ca semnificație: pe de o parte, este un important indicator de performanță economico-financiară care explică modul de formare a rezultatului exploatării și a capacității entității de a-și remunera partenerii sociali care au participat la crearea bogăției (salariați, stat, creditori, asociați), iar pe de altă parte, este un indicator de mare utilitate în stabilirea sarcinii fiscale.

[30] Sobolevschi-David, M.I., 2022-2023. Note de curs: *Introducere în analiză economico-financiară,* IF, CIG.

Scanned with OKEN Scanner

În cazul societăților cu activitate de producție, valoarea adăugată se determină ca o diferență între producția exercițiului (Qe) și consumurile intermediare provenite de la terți (CI):

$$VA = Qe - CI$$

Consumurile intermediare provenite de la terți includ cheltuieli cu materii prime și materiale, cheltuieli cu combustibili, energie, apă și orice prestări de servicii efectuate de către terți.

Din relația de mai sus se deduce că valoarea adăugată și consumurile intermediare de la terți alcătuiesc producția exercițiului:

$$Qe = VA + CI$$

Proporția dintre cele două componente diferă esențial în funcție de multe aspecte: sectorul economic, domeniul de activitate, gradul de investire, gradul de prelucrare, gradul de inovație și creativitate etc.

În cazul companiilor care desfășoară și activitate de producție dar și activitate de comerț, valoarea adăugată ia în calcul și marja comercială[31]:

$$VA = (Qe + Mc) - CI$$

În acest caz, consumurile provenind de la terți reprezintă cumulul consumurilor aferente celor două domenii: producție și comerț.

Pornind de la premisa că amortizarea, ca parte componentă a valorii adăugate nu reprezintă un plus de valoare rezultat din „efortul" societății ci mai degrabă un „beneficiu" oferit de furnizorii activelor amortizabile, s-a considerat relevantă și analiza valorii adăugate creată exclusiv prin contribuția proprie. Astfel, în literatura de specialitate este întâlnit indicatorul valoarea adăugată netă, format prin deducerea din valoarea adăugată a cheltuielilor cu amortizarea:

$$VAn = VA - Ch_{AM}$$

unde:

Ch_{AM} – Cheltuieli cu amortizarea.

Analiza valorii adăugate este importantă în estimarea gradului de integrare pe verticală a companiei și a modificării acestuia în timp, în studiul eficienței resurselor umane, în analiza performanței creditelor atrase, estimarea oportunității și capacității de remunerare a acționarilor și a companiei însăși, în analiza competitivității dar și în estimarea taxei pe valoarea adăugată.

[31] Hristea, A.M., 2015. *Analiza economică și financiară a activității întreprinderii. De la intuiție la știință*, Vol. 1, Editura Economică, București.

Scanned with OKEN Scanner

În tabelul următor[32] sunt sintetizați indicatorii de performanță specifici activității de producție și comercializare:

Tabelul 2.1. *Tabloul indicatorilor valorici ai activității de producție și comercializare*

Indicatori	Structură	Relație de calcul
Producția vândută (Qv)	701 „Venituri din vânzarea produselor finite"; 702 „Venituri din vânzarea semifabricatelor"; 703 „Venituri din vânzarea produselor reziduale"; 704 „Venituri din servicii prestate"; 705 „Venituri din studii și cercetări"; 706 „Venituri din redevențe. locații de gestiune și chirii" 708 „Venituri din activități diverse".	$Qv = \sum Rc_{701.702.703.704.705.706.708}$
Cifra de afaceri netă (CAn)	Producția vândută (Qv) 707 „Veniturile din vânzarea mărfurilor" (Vvz) 7411. „Subvenții aferente cifrei de afaceri" (Sca) 709 „Reduceri comerciale acordate" (RCa)	$CAn = Qv + Vmf - RCa + Sbc_A$
Marja comercială (MCb)	707 „Venituri din vânzarea de mărfuri" (Vvz) 607 „Cheltuieli aferente mărfurilor vândute" (Cmf)	$MCb = Vvz - Cmf$
Variația stocurilor de produse finite (ΔSt)	Diferența dintre soldul final și cel inițial pentru conturile: 346 „Produse reziduale"; 347 „Produse agricole"; 345 „Produse finite"; 341 „Semifabricate" și diferențele de preț aferente preluate din rulajul contului 348 „Diferențe de preț la produse"	$\Delta St = Sf - Si$
Producția obținută destinată livrării (Qf)	Producția vândută (Qv) Variația stocurilor de produse finite (ΔSt)	$Qf = Qv + \Delta St$
Veniturile aferente costului producției în curs de execuție (ΔQst)	711 „Venituri aferente costurilor stocurilor de produse" 712 „Venituri aferente costurilor serviciilor în curs de execuție"	$\Delta Qst = \Delta St + \Delta Qs$
Producția realizată de entitate pentru scopurile sale proprii și capitalizată (Qc)	721 „Venituri din producția de imobilizări necorporale" 722 „Venituri din producția de imobilizări corporale" 725 „Venituri din producția de investiții imobiliare"	$Qc = Qinc + \Delta Qic + Qii$
Producția exercițiului (Qex)	Producția vândută (Qv) Veniturile aferente costului producției finite și în curs de execuție (ΔQst) Producția realizată de entitate pentru scopurile sale proprii și capitalizată (Qc) *sau* Producția obținută destinată livrării (Qf) Variația stocurilor de produse neterminate (ΔQn) Producția realizată de entitate pentru scopurile sale proprii și capitalizată (Qc)	$Qex = Qv + \Delta Qst + Qi$ $Qex = Qf + \Delta Qs + Qi$
Valoarea adăugată (VA)	Producția exercițiului (Qe) Consumuri intermediare (CI)	VA = Qe – CI
Valoarea adăugată netă (Van)	Valoarea adăugată (VA) 6811 „Cheltuieli cu amortizarea" (Ch_{AM})	Van = VA – Ch_{AM}

[32] Sobolevschi-David, M.I., 2022-2023. Note de curs: *Introducere în analiză economico-financiară*, IF, CIG.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Realizarea unor comparaţii şi corelaţii economice între indicatorii valorici prezentaţi mai sus, oferă o imagine concludentă asupra conţinutului activităţii de producţie şi comercializare al oricărei companii. În funcţie de scopul urmărit, analiza poate fi realizată fie asupra stării activităţii de exploatare la un moment dat, fie pentru un interval de timp determinat, studiind evoluţia performanţelor în dinamică. Când comparaţiile între mărimile indicatorilor valorici se realizează la un moment dat, analiza se numeşte *statică* iar când aceasta evaluează evoluţia în timp, analiza se numeşte *dinamică*.

Din punctul de vedere al *analizei economico-financiare*, activitatea de producţie şi comercializare poate fi studiată în patru moduri:

- prin comparaţii între *mărimile absolute* ale indicatorilor (în unităţi monetare);
- prin comparaţii între *mărimile relative* ale indicatorilor (în %);
- pe baza *raportului static* dintre indicatori;
- pe baza *raportului dinamic* dintre indicatori.

Toate cele patru modalităţi oferă argumente despre elementele care caracterizează şi diferenţiază indicatorii între ei, însă volumul informaţional este diferit.

a) **Analiza în mărime absolută** indică, din punct de vedere valoric, conţinutul şi diferenţa structurală existentă între indicatori; în acest caz, se interpretează relaţia „parte la întreg".

b) **Analiza în mărime relativă** reflectă modificarea în timp a structurii indicatorilor valorici, prin realizarea unor comparaţii între indicii de dinamică ai acestora.

c) **Raportul static** se obţine prin împărţirea mărimii absolute a unui indicator valoric la mărimea absolută a unui alt indicator, asigurându-se o comparaţie relativă care permite caracterizarea elementelor de diferenţiere a indicatorilor între ei precum şi a relaţiei de proporţionalitate.

d) **Raportul dinamic** rezultă din împărţirea indicilor indicatorilor valorici, doi câte doi, şi exprimă evoluţia mărimii şi structurii elementelor componente ale indicatorilor faţă de o anumită bază de comparaţie (de regulă, perioada precedentă sau o prognoză).

Pentru înţelegerea corelaţiilor existente între indicatorii valorici de caracterizare a activităţii de producţie şi comercializare, prezentăm situaţiile frecvente sau posibil-întâlnite în activitatea practică a societăţilor:

A. Corelaţia între producţia vândută (Qv) şi cifra de afaceri netă (CAn)

Relaţia de calcul a cifrei de afaceri nete este:

$$CAn = Qv + Vmf - RCa + Sb_{CA}$$

Prin compararea producției vândute (Qv) cu cifra de afaceri netă (CAn) se obțin informații despre mărimea absolută, structura și dinamica elementelor constitutive ale cifrei de afaceri nete[33].

Astfel:

În ***mărimi absolute***, dacă:

$CAn > Qv$, o primă concluzie care se deduce este că la nivelul societății, pe lângă activitatea de producție și prestări de servicii există și activitate de comerț (venituri din vânzarea mărfurilor după deducerea reducerilor comerciale acordate clienților) și/sau venituri din exploatare pentru subvenții aferente cifrei de afaceri.

$CAn = Qv$, concluzia este că societatea nu are ca obiect de activitate comerțul și nu obține venituri din exploatare pentru subvenții aferente cifrei de afaceri; cifra de afaceri netă este generată doar din vânzarea producției fabricate destinate livrării, din prestarea de servicii și executarea de lucrări ($CAn = Qv = Vpfs + Vsp + Vle$).

$CAn < Qv$, caz în care activitatea societății cuprinde doar producție și prestări servicii, pentru care au fost acordate reduceri comerciale ulterior realizării veniturilor.

În ***mărimi relative,*** dacă:

$ICAn > IQv$ se constată o scădere a ponderii producției vândute în cifra de afaceri netă sau altfel spus, ponderea veniturilor din vânzări de mărfuri și/sau subvențiile aferente cifrei de afaceri a crescut; de asemenea, această corelație indică faptul că veniturile din vânzări de mărfuri și/sau veniturile din exploatare pentru subvenții aferente cifrei de afaceri au înregistrat o dinamică superioară producției vândute ($IQv < I(Vmf+Sb_{CA})$)[34].

Dacă $ICA_n = IQ_v$ se deduce că ponderea producției vândute în cifra de afaceri netă s-a menținut constantă. Rezultă că și dinamica celorlalte categorii de venituri care alcătuiesc cifra de afaceri a fost similară cu cea a cifrei de afaceri nete și a producției vândute ($ICAn = IQv = I(Vmf+Sb_{CA})$). Un caz particular al acestei corelații îl constituie situația în care cifra de afaceri netă este egală cu producția vândută, caz în care egalitatea este firească.

$ICA_n < IQ_v$, se constată o creștere a ponderii producției vândute în cifra de afaceri netă, în defavoarea celorlalte elemente componente ale cifrei de afaceri nete ($IQv > I(Vmf+Sb_{CA})$); de exemplu, scăderea ponderii veniturilor din vânzări de mărfuri sau reducerea/eliminarea subvențiilor.

---

[33] Interpretarea va fi adaptată întotdeauna profilului entității economice analizate și la natura datelor de intrare.

[34] Este posibilă orice combinație între evoluțiile celor două categorii de venituri (de exemplu, vânzările de mărfuri crească iar subvențiile să scadă sau să rămână nemodificate) astfel încât, pe ansamblu, să rezulte o dinamică globală superioară evoluției relative a producției vândute; în practică fiecare speță necesită o interpretare particulară, adaptată contextului dat.

Scanned with OKEN Scanner

Raportul static dintre producţia vândută (Qv) şi cifra de afaceri netă (CAn) reflectă ponderea deţinută de producţia vândută în cifra de afaceri netă, la un moment dat. Dacă:

$\frac{Qv}{CAn} = 1$, compania obţine venituri din vânzări curente aferente activităţii de producţie, prestări servicii şi/sau executarea de lucrări (Qv), însă nu are ca obiect de activitate comerţul (Vmf) şi nu înregistrează venituri din subvenţii (Sb_{CA}); cifra de afaceri netă (CAn) este egală cu producţia vândută (Qv).

$\frac{Qv}{CAn} < 1$, societatea înregistrează şi venituri din vânzarea mărfurilor (Vmf) şi/sau venituri din exploatare pentru subvenţii aferente cifrei de afaceri (Sb_{CA}); acest raport arată gradul de realizare a cifrei de afaceri nete din activitatea de producţie (Qv).

Raportul dinamic dintre indicele producţiei vândute (IQ_v) şi indicele cifrei de afaceri nete (ICA_n) reflectă evoluţia mărimii şi structurii celor doi indicatori. Dacă:

$\frac{IQv}{ICAn} < 1$, rezultă că veniturile din vânzări de mărfuri (Vmf) şi/sau subvenţiile pentru exploatare (Sb_{CA}) au înregistrat o dinamică superioară producţiei vândute; relaţia se mai poate interpreta şi astfel: s-a redus ponderea producţiei vândute în cifra de afaceri netă sau, a crescut ponderea veniturilor din vânzări de mărfuri şi/sau subvenţiilor în totalul cifrei de afaceri nete.

$\frac{IQv}{ICAn} = 1$, s-a menţinut proporţia dintre producţia vândută şi cifra de afaceri netă sau există şi varianta că la nivelul societăţii, cifra de afaceri netă s-a realizat doar din producţia vândută, neexistând alte activităţi comerciale curente[35].

$\frac{IQv}{ICAn} > 1$, s-a redus ponderea veniturilor din vânzări de mărfuri (Vmf) şi/sau veniturilor din subvenţii aferente cifrei de afaceri (Sb_{CA}) în totalul cifrei de afaceri nete sau altfel spus, s-a modificat structura, în sensul creşterii ponderii producţiei vândute în totalul cifrei de afaceri nete.

B. Corelaţia între producţia vândută (Qv) şi producţia obţinută destinată livrării (Qf)

Comparaţia producţiei vândute (Qv) cu producţia obţinută destinată livrării (Qf) oferă informaţii despre starea şi evoluţia stocurilor de produse finite, semifabricate şi produse reziduale destinate vânzării. Corelaţia între cei doi indicatori este dată de relaţia:

$$Qf = Qv + \Delta St$$

[35] În toate situaţiile, interpretarea se argumentează şi se corelează cu datele de intrare.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Astfel:

În ***mărimi absolute***, dacă:

$Qf > Qv$, se constată că la nivelul societății există și stocuri de produse finite și semifabricate, deci producția obținută destinată livrării nu a fost integral vândută.

$Qf < Qv$, rezultă că la nivelul societății, s-au realizat vânzări și din stocurile de produse finite și semifabricate ale perioadelor precedente.

$Qf = Qv$, concluzia este că societatea a vândut toată producția realizată destinată livrării. Această situație este mai des întâlnită la companiile prestatoare de servicii sau care execută lucrări, precum și în domeniul producției, acolo unde ciclul de fabricație este foarte scurt și nu se acumulează stocuri sau dacă volumul producției se realizează strict în funcție de cerere (producție la comandă, de exemplu).

În ***mărimi relative***, dacă:

$IQf > IQv$, se constată o modificare a structurii producției marfă fabricată, manifestată printr-o scădere a ponderii producției vândute în producția obținută destinată livrării; altfel spus, s-a înregistrat o creștere atât în mărime absolută (SF >SI) cât și ca pondere a stocurilor de produse finite și semifabricate în totalul producției obținute destinate livrării.

$IQf = IQv$, în cele două perioade analizate[36], s-a menținut ponderea elementelor componente – producția vândută și stocurile de produse finite și semifabricate – în producția obținută destinată livrării. Altfel spus, structura producției marfă fabricată nu s-a modificat.

$IQf < IQv$, se constată o creștere a ponderii producției vândute în producția marfă fabricată. Ponderea stocurilor de produse finite și semifabricate în producția obținută destinată vânzării s-a redus (destocaj).

Raportul static dintre producția vândută (Qv) și producția obținută destinată vânzării (Qf) reflectă structura producției marfă fabricată, la momentul supus analizei. Dacă:

$\frac{Qv}{Qf} = 1$, societatea a vândut integral producția obținută destinată livrării și nu există stocuri de produse finite, semifabricate sau produse reziduale.

$\frac{Qv}{Qf} < 1$, societatea înregistrează stocuri de produse finite și semifabricate; raportul $\frac{Qv}{Qf} \times 100$, evidențiază ponderea deținută de producția vândută în producția marfă fabricată; diferența, $100\% - \frac{Qv}{Qf} \times 100$, exprimă ponderea stocurilor de produse destinate vânzării în total producție marfă fabricată.

---

[36] Indicii prezintă dinamica indicatorilor între două perioade, una efectivă, cealaltă utilizată ca bază de comparație.

$\frac{Qv}{Qf} > 1$, entitatea economică a vândut și din stocurile de produse finite și semifabricate ale perioadelor precedente (destocaj).

Raportul dinamic dintre indicele producției vândute (IQv) și indicele producției obținute destinate livrării (IQf) reflectă în dinamică, evoluția structurii și dimensiunii celor doi indicatori. Prin urmare, raportul dinamic evidențiază corelația dintre ritmul producției fabricate destinate vânzării și ritmul vânzărilor. Dacă:

$\frac{IQv}{IQf} < 1$, la nivelul societății s-a înregistrat o creștere a ponderii stocurilor de produse finite și semifabricate (stocaj) și o reducere a ponderii producției vândute în totalul producției obținute destinate livrării; de asemenea, stocurile din categoria menționată anterior, au crescut și în mărime absolută; dinamica vânzărilor a fost inferioară dinamicii producției.

$\frac{IQv}{IQf} = 1$, în ambele perioade analizate, s-a menținut ponderea producției vândute și a stocurilor de produse finite/semifabricate în producția marfă fabricată; proporția dinte cele două componente ale producției obținute destinate livrării nu s-a modificat; producția și vânzările au înregistrat același ritm de dinamică.

$\frac{IQv}{IQf} > 1$, s-a redus ponderea stocurilor de produse finite și/sau semifabricate în totalul producției obținute destinate livrării (destocaj); a crescut ponderea producției vândute în producția marfă fabricată. Dinamica vânzărilor a fost superioară dinamicii producției de produse finite și semifabricate.

C. Corelația între producția marfă fabricată (Qf) și producția exercițiului (Qe)

Prin comparația producției obținute destinate livrării (Qf) cu producția exercițiului (Qe) se caracterizează evoluția stocurilor de producție neterminată (Qs) dar și a producției realizate de entitate pentru scopurile sale proprii și capitalizate (Qc).

Corelațiile economice pot fi înțelese, plecând de la relația:

$$Qe = Qf + \Delta Qs + Qc$$

Judecata va respecta procedeul utilizat în cazul corelațiilor precedente, cu mențiunea că în interpretare nu se va ține cont de valoarea producției imobilizate (Qc) deoarece în majoritatea situațiilor aceasta este nulă sau cu pondere nesemnificativă în producția exercițiului[37]. În cazul în care aceasta există, analiza și interpretarea se va realiza în contextul dat.

[37] Acolo unde va exista și producție imobilizată, se vor extinde concluziile și asupra evoluției și proporției acesteia.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Astfel:

În **mărimi absolute**, dacă:

$Qe > Qf$, se constată că la nivelul societății există stocuri de producție în curs de execuție (Qs)[38].

$Qe = Qf$, concluzia este că societatea nu a înregistrat la momentul analizat stocuri de producție neterminată. Această situație este întâlnită în domeniile cu ciclu de exploatare scurt (brutării, restaurante tip fast food etc.).

În **mărimi relative**, dacă:

$IQe > IQf$ se constată o modificare a structurii producției exercițiului, manifestată printr-o scădere a ponderii producției obținute destinate livrării și o creștere atât a mărimii absolute cât și a ponderii stocurilor de producție în curs de execuție.

$IQe = \mathrm{I}Qf$, se deduce că în cele două perioade analizate, s-a menținut constantă ponderea elementelor componente – producția marfă fabricată și stocurile de producție neterminată – în producția exercițiului. Altfel spus, structura producției exercițiului nu s-a modificat în timp.

$IQe < \mathrm{I}Qf$, se constată o creștere a ponderii producției marfă fabricată în producția exercițiului. Ponderea stocurilor de produse neterminate în producția exercițiului s-a redus, dar nu se pot emite opinii privind evoluția mărimii absolute a acestora.

Raportul static dintre producția marfă fabricată (Qf) și producția exercițiului (Qe) reflectă conținutul structural al producției exercițiului, la momentul supus analizei. Dacă:

$\frac{Qf}{Qe} = 1$, societatea nu înregistrează stocuri de producție în curs de execuție.

$\frac{Qf}{Qe} < 1$, în structura producției exercițiului există și stocuri de producție neterminată;

raportul procentual $\frac{Qf}{Qe}\%$ evidențiază ponderea deținută de producția marfă fabricată în producția exercițiului. Cu cât este mai mare acest raport (se apropie mai mult de 100%), cu atât gradul de execuție a producției este mai înalt.

Raportul static dintre producția obținută destinată livrării (Qf) și producția exercițiului (Qe) reflectă modificarea stocurilor de produse neterminate și a producției realizate de entitate pentru scopurile sale proprii și capitalizate, atunci când analiza este realizată pentru mai multe perioade de timp.

Raportul dinamic dintre indicele producției obținute destinate livrării (IQf)și indicele producției exercițiului (IQe) reflectă în dinamică, evoluția dimensiunii celor doi indicatori și evoluția structurii producției exercițiului.

---

[38] Și/sau producției realizată de entitate pentru scopurile sale proprii și capitalizate (Qc).

Dacă:

$\frac{IQf}{IQe} < 1$, la nivelul societății s-a înregistrat o creștere a ponderii stocurilor de producție în curs de execuție și o reducere a ponderii producției obținute destinate livrării în totalul producției exercițiului; de asemenea, dacă ambii indici sunt mai mari de 100%, stocurile de producție neterminată au crescut și în mărime absolută.

$\frac{IQf}{IQe} = 1$, în ambele perioade analizate, s-a menținut ponderea producției neterminate în producția exercițiului; proporția dintre cele două componente ale producției exercițiului nu s-a modificat; ca un caz particular, este posibil ca societatea să nu înregistreze producție neterminată sau imobilizată.

$\frac{IQf}{IQe} > 1$, s-a redus ponderea stocurilor de produse neterminate în totalul producției exercițiului; a crescut ponderea producției obținute destinată vânzării în producția exercițiului.

Raportul dinamic dintre indicele producției obținute destinate livrării (IQf) și indicele producției exercițiului (IQe) reflectă legătura dintre ritmul finalizării producției și ritmul volumului total al activității de producție, pe grade de execuție.

D. Corelația între producția vândută (Qv) și producția exercițiului (Qe)

Prin compararea producției vândute (Qv) cu producția exercițiului (Qe) se caracterizează evoluția producției totale stocate (ΔQst), alcătuită din stocuri de produse finite și semifabricate (ΔSt), stocuri de producție neterminată (ΔQs) precum și din stocuri ale producției realizate de entitate pentru scopurile sale proprii și capitalizate (Qc). Relația de calcul generată de indicatorii mai sus prezentați este:

$$Qe = Qv + \Delta Qst + Qc$$

în care:

$$\Delta Qst = \Delta St + \Delta Qs$$

Astfel:

În ***mărimi absolute***, dacă:

$Qe > Qv$, se constată că la nivelul societății, există producție stocată, indiferent de nivelul de execuție (produse finite sau în curs de execuție) și de destinație (pentru vânzare sau pentru consum propriu).

$Qe = Qv$, concluzia este că societatea nu dispune de producție stocată și/sau producție imobilizată.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

În ***mărimi relative***, dacă:

$IQe > IQv$, se constată o modificare a structurii producției exercițiului, manifestată printr-o scădere a ponderii producției vândute și o creștere atât a valorii absolute (dacă ambii indici sunt mai mari de 100%) cât și a ponderii producției stocate și/sau producției imobilizate în totalul producției exercițiului.

$IQe = IQv$, ritmurile de dinamică ale celor doi indicatori sunt egale, deci s-a menținut proporția elementelor componente – producția vândută și producția stocată și/sau producția imobilizată – în producția exercițiului. Altfel spus, structura producției exercițiului nu s-a modificat în cele două perioade de timp analizate.

$IQe < IQv$, se constată o creștere a ponderii producției vândute în producția exercițiului. Ponderea stocurilor de produse finite, semifabricate, produse reziduale și neterminate și/sau ponderea producției realizate de entitate pentru scopurile sale proprii și capitalizate s-a redus în totalul producției exercițiului.

Raportul static dintre producția vândută (Qv) și producția exercițiului (Qe) reflectă, la momentul supus analizei, starea stocurilor de produse finite, semifabricate și producție neterminată, dar și a producției realizate de entitate pentru scopurile sale proprii și capitalizate. Dacă:

$\frac{Qv}{Qe} = 1$, societatea a vândut integral producția realizată și nu există producție stocată și nici producție imobilizată.

$\frac{Qv}{Qe} < 1$, societatea înregistrează producție stocată, indiferent de nivelul de execuție și/sau producție imobilizată; raportul $\frac{Qv}{Qe} \times 100$, evidențiază ponderea deținută de producția vândută în producția exercițiului; diferența, până la 100%, o formează ponderea producției stocate (ΔQst) și/sau a producției imobilizate (Qc) în producția exercițiului.

Raportul dinamic dintre indicele producției vândute (IQv) și indicele producției exercițiului (IQe) reflectă evoluția mărimii și structurii celor doi indicatori. Prin urmare, raportul dinamic evidențiază corelația dintre ritmul producției globale și ritmul vânzărilor. Dacă:

$\frac{IQv}{IQe} < 1$, la nivelul societății s-a înregistrat o creștere a producției stocate[39] și creșterea ponderii producției stocate și/sau imobilizate în producția exercițiului. Ponderea producției vândute în totalul producției exercițiului s-a diminuat; mai mult dinamica producției vândute a fost inferioară dinamicii producției stocate și/sau imobilizate (IQv < IQe).

[39] Afirmația este adevărată numai pentru IQe > 100%.

$\frac{IQv}{IQe} = 1$, în perioadele de analiză, s-a menținut ponderea producției vândute în producția exercițiului; structura producției exercițiului nu s-a modificat.

$\frac{IQv}{IQe} > 1$, s-a modificat structura producției exercițiului, în sensul creșterii ponderii producției vândute. Producția stocată și/sau producția imobilizată și-a diminuat ponderea în producția exercițiului.

E. Corelația între valoarea adăugată (VA) și producția exercițiului (Qe)

Comparația realizată între producția exercițiului (Qe) și valoarea adăugată (VA) oferă informații despre dinamica și starea consumurilor intermediare provenind de la terți (CI). Explicațiile se deduc, pornind de la relația:

VA = Qe – CI

Astfel:

În ***mărimi absolute***, dacă:

$Qe > VA$, diferența de mărime dintre cei doi indicatori este dată de consumurile intermediare provenite de la terți;

$Qe = VA$, valoarea adăugată este realizată 100% de către societate, neexistând consumuri materiale provenite de la terți (caz teoretic);

În ***mărimi relative***, dacă:

$IQe > IVA$, se constată o modificare a structurii producției exercițiului, manifestată printr-o scădere a ponderii valorii adăugate și o creștere atât a valorii (dacă IQe > 100%) cât și a ponderii consumurilor intermediare provenind de la terți în totalul producției exercițiului.

$IQe = IVA$, ritmurile de dinamică ale celor doi indicatori sunt egale iar proporția dintre elementele componente – valoarea adăugată și consumurile intermediare – în producția exercițiului, s-a menținut în ambele perioade. Altfel spus, structura producției exercițiului nu s-a modificat în timp.

$IQe < IVA$, se constată o creștere a ponderii valorii adăugate în producția exercițiului. S-a redus ponderea consumurilor intermediare provenind de la terți în totalul producției exercițiului.

Raportul static dintre valoarea adăugată (VA) și producția exercițiului (Qe) reflectă, la momentul supus analizei, conținutul structural al producției exercițiului. Dacă:

$\frac{VA}{Qe} = 1$, la nivelul societății nu există consumuri intermediare provenite de la terți și practic, producția exercițiului este integral valoare nou creată (caz teoretic).

Scanned with OKEN Scanner

$\frac{VA}{Qe} < 1$, se evidențiază, sub formă de coeficient (neprocentual), proporția deținută de valoarea adăugată în producția exercițiului. În practică, raportul $\frac{VA}{Qe}$ se mai numește și grad de integrare pe verticală (Giv). Diferența $1 - \frac{VA}{Qe}$ reflectă gradul de participare a consumului intermediar la realizarea producției exercițiului (ponderea, dacă se exprimă procentual).

Raportul dinamic dintre indicele valorii adăugate (IVA) și indicele producției exercițiului (Qe) reflectă evoluția și structura celor doi indicatori. Prin urmare, raportul dinamic evidențiază corelația dintre ritmul producției globale și ritmul bogăției create de societate. Dacă:

$\frac{IVA}{IQe} < 1$, la nivelul societății s-a înregistrat o creștere a ponderii consumurilor intermediare provenind de la terți în totalul producției exercițiului; ponderea valorii adăugate în producția exercițiului s-a redus.

$\frac{IVA}{IQe} = 1$, în cele două perioade analizate, s-a menținut ponderea valorii adăugate și a consumurilor intermediare în producția exercițiului; structura producției exercițiului nu s-a modificat.

$\frac{IVA}{IQe} > 1$, s-a modificat structura producției exercițiului, în sensul creșterii ponderii valorii adăugate. Consumurile intermediare provenind de la terți și-au diminuat ponderea în producția exercițiului. Gradul de integrare pe verticală a crescut și a crescut gradul de utilizarea factorilor de producție în cadrul companiei.

F. Corelația între valoarea adăugată (VA) și valoarea adăugată netă (VAn)

Analiza corelației dintre valoarea adăugată netă (VAn) și valoarea adăugată (VA) explică impactul cheltuielilor cu amortizarea asupra valorii adăugate. Înțelegerea conținutului problemei pleacă de la relația existentă între valoarea adăugată netă și valoarea adăugată.

$VAn = VA - Ch_{AM}$

Astfel:

În ***mărimi absolute***, dacă:

$VAn < VA$, diferența de mărime o reprezintă cheltuielile cu amortizarea;

$VAn = VA$, la nivelul societății nu există cheltuieli cu amortizarea (caz excepțional, care trebuie analizat în contextul economic dat).

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

În ***mărimi relative***, dacă:

$IVAn > IVA$, se constată o modificare a structurii valorii adăugate, explicată prin scăderea ponderii cheltuielilor cu amortizarea în valoarea adăugată și creșterea ponderii valorii adăugate nete în valoarea adăugată;

$IVAn = IVA$, ritmurile de dinamică ale celor doi indicatori sunt egale iar proporția dintre valoarea adăugată netă și cheltuielile cu amortizarea s-a menținut constantă. Structura valorii adăugate nu s-a modificat.

$IVAn < IVA$, s-a redus ponderea valorii adăugate nete în valoarea adăugată. A crescut ponderea cheltuielilor cu amortizarea în valoarea adăugată.

Raportul static dintre valoarea adăugată (VAn) și Valoarea adăugată (VA) reflectă, la momentul supus analizei, structura valorii adăugate.

Pot fi întâlnite următoarele situații:

$\frac{VAn}{VA} = 1$, la nivelul societății nu există cheltuieli cu amortizarea.

$\frac{VAn}{VA} < 1$, arată ponderea deținută de valoarea adăugată netă în valoarea adăugată. relația $\left(1 - \frac{VAn}{VA}\right) \times 100$ indică ponderea cheltuielilor cu amortizarea în valoarea adăugată.

Raportul dinamic dintre indicele valorii adăugate nete ($IVAn$) și indicele valorii adăugate (*IVA*) reflectă evoluția și structura celor doi indicatori. Dacă:

$\frac{IVAn}{IVA} < 1$, la nivelul societății s-a înregistrat o creștere a ponderii cheltuielilor cu amortizarea în valoarea adăugată; ponderea valorii adăugate nete în valoarea adăugată s-a redus.

$\frac{IVAn}{IVA} = 1$, s-a menținut constantă structura valorii adăugate; în ambele perioade ale analizei, ponderea valorii adăugate nete și a cheltuielilor cu amortizarea în total valoarea adăugată nu s-a modificat.

$\frac{IVAn}{IVA} > 1$, s-a modificat structura valorii adăugate, în sensul creșterii ponderii valorii adăugate nete. Ponderea cheltuielilor cu amortizarea în valoarea adăugată s-a redus.

G. Corelația între veniturile din vânzări de mărfuri *(Vmf)* și marja comercială (*MC*)

Astfel:

În ***mărimi absolute***, dacă:

$Vmf > MC$, diferența de mărime dintre cei doi indicatori o reprezintă cheltuielile privind mărfurile (*Cmf*).

Scanned with OKEN Scanner

În ***mărimi relative***, dacă:

$IVmf > IMC$, se constată o modificare a structurii veniturilor din vânzări de mărfuri, în sensul scăderii ponderii marjei comerciale și creșterii ponderii cheltuielilor privind mărfurile.

$$(IR_{MC} = \frac{IMC}{IVmf} \times 100 < 100)$$

$IVmf = IMC$, ritmurile de dinamică ale celor doi indicatori sunt egale, deci structura veniturilor din vânzări de mărfuri nu s-a modificat.

$IVmf < IMC$, s-a redus ponderea cheltuielilor cu mărfurile în veniturile din vânzări de mărfuri. A crescut rata marjei comerciale.

Raportul static dintre marja comercială (MC) și veniturile din vânzări de mărfuri (Vmf) reflectă, la momentul supus analizei, structura cifrei de afaceri din activitatea de comerț. Poate fi întâlnită doar următoarea situație:

$\frac{MC}{Vmf} < 1$, care reflectă ponderea marjei comerciale în veniturile din vânzări de mărfuri;

Raportul dinamic dintre indicele marjei comerciale (IMC) și indicele veniturilor din vânzări de mărfuri (IVmf) reflectă evoluția și structura celor doi indicatori. Dacă:

$\frac{IMC}{IVmf} < 1$, ponderea cheltuielilor privind mărfurile în veniturile din vânzări de mărfuri a crescut;

$\frac{IMC}{IVmf} = 1$, în ambele perioade de analiză, structura veniturilor din vânzări de mărfuri nu s-a modificat;

$\frac{IMC}{IVmf} > 1$, s-a modificat structura veniturilor din vânzări de mărfuri, în sensul creșterii ponderii marjei comerciale și reducerii ponderii cheltuielilor cu mărfurile.

Înțelegerea corelațiilor economice dintre indicatorii valorici, deci a mecanismului de formare și modificare în timp a acestora sub impulsul pieței din amonte și din aval, constituie esența deciziilor și a pilotajului activității operaționale.

Pentru înţelegerea corelaţiilor dintre principalii indicatori valorici, se consideră informaţiile din tabelul următor[40].

Tabelul 2.2. *Dinamica indicatorilor valorici în perioada N-2 – N*

– lei –

Indicatori	N-2	N-1	N
Venituri din vânzări de mărfuri	1.617.813	2.554.114	2.759.434
Producţia vândută	170.145.803	172.861.231	259.603.375
Marja comercială	221.138	270.412	386.320
Cifra de afaceri netă	141.860.247	147.393.609	202.654.888
Producţia fabricată	141.817.958	147.566.712	206.364.651
Producţia exerciţiului	151.745.215	153.469.381	212.555.591
Cheltuieli intermediare	71.190.036	70.789.959	135.208.192
Valoarea adăugată	80.555.179	82.679.422	77.347.399
Valoarea adăugată netă	74.672.958	73.003.558	66.013.910

Din datele prezentate, se constată că în cei trei ani de analiză, activitatea societăţii a fost oscilantă, cu diferenţe de valori şi tendinţă de creştere, la majoritatea indicatorilor.

Tabelul 2.3. *Dinamica indicatorilor valorici prin indici cu bază în lanţ*

Indicatori	Indice $_{N-1/N-2}$ (%)	Indice $_{N/N-1}$ (%)
Venituri din vânzări de mărfuri	157,9	108,0
Producţia vândută	101,6	150,2
Marja comercială	103,9	142,9
Cifra de afaceri netă	104,1	137,5
Producţia fabricată	101,1	139,8
Producţia exerciţiului	99,4	138,5
Cheltuieli cu materialele	102,7	191,0
Valoarea adăugată	97,8	93,7
Valoarea adăugată netă	97,8	90,4

Singurii indicatori care au înregistrat o scădere sunt: producţia exerciţiului în anul N-1 comparativ cu anul N-2, în timp ce, valoarea adăugată şi valoarea adăugată netă au înregistrat un trend descrescător pe parcursul întregii perioade de analiză. Pentru interpretarea situaţiei economice pe baza ***corelaţiilor dintre indicatorii valorici*** se vor compara anii N cu N-1[41]. Astfel, deoarece:

- IMC > Ivmf, rezultă că rata marjei comerciale a crescut iar ponderea costurilor privind mărfurile s-a redus;
- IQv < ICA, se deduce că societatea a acorda reduceri comerciale importante clienţilor; acesta este un caz mai puţin dorit, cu atât mai mult cu cât, dinamica cifrei de afaceri este cu mult inferioară dinamicii producţiei vândute;

[40] Studiul de caz este realizat pentru o societate comercială având ca obiect de activitate producţia de produse farmaceutice.

[41] Analiza se realizează în mod similar pentru oricare altă perioadă.

Scanned with OKEN Scanner

- IQf < IQv, se constată că societatea a vândut şi din stocurile perioadelor precedente;
- IQe < IQf, rezultă că ponderea stocurilor de producţie neterminată s-a redus;
- IVA < IQe, se deduce că gradul de integrare pe verticală s-a redus şi a crescut ponderea consumurilor de la terţi în producţia exerciţiului;
- IVAn < IVA, se constată diminuarea ponderii cheltuielilor cu amortizarea în valoarea adăugată.

De o mare relevanţă în cadrul analizei economico-financiare este raportul static dintre indicatorii valorici care exprimă concluzii privind compoziţia structurală a acestora.

Tabelul 2.4. *Raportul static dintre indicatorii valorici*

Raportul static	N-2	N-1	N
Qv/CAn	1,20	1,17	1,28
MC/Vmf	0,14	0,11	0,14
Qv/Qf	1,12	1,13	1,22
Qf/Qe	0,93	0,96	0,97
Qv/Qe	1,12	1,13	1,22
Va/Qe	0,53	0,54	0,37
Van/VA	0,92	0,88	0,85

Analizând comparativ raporturile statice ale anilor N-1 şi N, se pot emite concluzii privind modificarea structurală a indicatorilor. Astfel:

- Deşi în ambii ani Qv/CAn a fost un raport supraunitar, totuşi tendinţa este de creştere. Acest fapt arată că ponderea reducerilor comerciale acordate pentru vânzările de produse finite a crescut.
- MC/Vmf a crescut, deci, ponderea cheltuielilor privind mărfurile în veniturile din vânzări de mărfuri s-a redus; a crescut rata marjei comerciale.
- Qv/Qf este un raport supraunitar care a crescut; prin urmare, din punct de vedere valoric, societatea a vândut mai mult decât a produs. Dacă s-au eliminat aspectele generate de forma diferită de exprimare a vânzărilor şi a stocurilor de produse finite (la preţ de vânzare şi la cost de producţie), se poate conchide că societatea a vândut şi din stocurile perioadelor anterioare.
- Qf/Qe s-a redus deci, ponderea stocurilor de producţie neterminată a crescut.
- Qv/Qe este un raport supraunitar şi cu tendinţă de creştere; acest fapt confirmă o concluzie anterioară şi anume că, produsele au termene de valabilitate mari şi societatea a vândut în anul N-1 cu 13% iar în anul N cu 22% mai mult decât a produs.
- VA/Qe exprimă gradul de integrare pe verticală; acesta s-a redus de la 54% la 37%; în schimb, a crescut ponderea consumurilor intermediare provenite de la terţi.
- VAn/VA este un raport subunitar; diferenţa până la 1 o deţin cheltuielile cu amortizarea, care au şi înregistrat o creştere a ponderii în valoarea adăugată.

Scanned with OKEN Scanner

Tabelul 2.5. *Raportul dinamic dintre indicatorii valorici*

Raportul dinamic	N/N-1
IQv/CAn	1,09
IMC/Vmf	1,32
IQv/Qf	1,08
IQf/Qe	1,01
IQv/Qe	1,08
IVA/Qe	0,68
IVAn/VA	0,96

Concluziile privind evoluția în timp a mărimii și structurii indicatorilor valorici au fost prezentate mai sus. Analiza indicatorilor valorici pe baza raportului dinamic conduce la aceeași judecată economică și aceleași concluzii.

2.2. Cifra de afaceri – indicator de caracterizare a activității de comercializare

2.2.1. Definiții și concepte

În sens generic, cifra de afaceri este suma tuturor veniturilor din vânzări (exclusiv TVA) efectuate de o societate, în contextul activității sale normale și curente. Cifra de afaceri este un indicator de rezultate, cu rol fundamental în caracterizarea volumului activității desfășurate. Pentru a recunoaște veniturile de natura cifrei de afaceri[42], trebuie îndeplinite patru criterii:

- să se poată stabili beneficiile economice ale tranzacției;
- bunurile trebuie să fie livrate și serviciul prestat;
- valoarea venitului trebuie să poată fi măsurată în mod fiabil;
- riscurile asociate bunului sau serviciului trebuie să fie fost transferate odată cu tranzacția.

Recunoașterea cifrei de afaceri se realizează în perioada în care are loc livrarea bunului sau serviciului sau transferul dreptului de utilizare a acestora. Dimensiunea cifrei de afaceri permite definirea regimului fiscal și social corespunzător activității societății. Analiza cifrei de afaceri este deosebit de utilă deoarece:

- generează informațiile necesare pentru estimarea capacității entității economice de a vinde;
- oferă coordonate pentru poziționarea organizației în cadrul sectorului de activitate;
- caracterizează dinamica și structura activității;
- contribuie la stabilirea politicii, dar și la determinarea sarcinii fiscale;
- permite comparații între competitori;
- constituie bază pentru calcularea multor indicatori financiari etc.

[42] Bouscayrol, V., Couprie, G., Peyret, J-L., Rueff, N., Wilhelm, B., 2010. *Pratique du chiffre d'affaires en IFRS*, Dunod, Malakoff Cedex.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Principalele **surse informaționale** utilizate pentru culegerea datelor specifice analiza cifrei de afaceri a unei societăți sunt:

- Situația veniturilor și a cheltuielilor – componentă a Situațiilor financiare anuale.
- Notele explicative ale Situațiilor financiare anuale.
- Balanța de verificare (conturile din grupa 70).
- Planuri de afaceri.
- Prognoze și bugete.
- Alte situații interne care includ informații referitoare la cifra de afaceri.
- Anuare statistice.
- Sinteze și rapoarte de activitate.
- Lucrări și articole de specialitate publicate etc.

În literatura de specialitate, cifra de afaceri este regăsită sub următoarele forme:

- cifra de afaceri totală (CAt);
- cifra de afaceri netă (CAn);
- cifra de afaceri încasată (Caî);
- cifra de afaceri medie ($\overline{CA}$);
- cifra de afaceri marginală (CAm);
- cifra de afaceri critică (CAcr);
- cifra de afaceri restricționată (CAr);
- cifra de afaceri fiscală (CAf).

Cifra de afaceri (CAt) reprezintă totalitatea veniturilor (v_i) obținute din vânzări de produse finite și semifabricate, vânzări de mărfuri, prestarea de servicii și executarea de lucrări, după deducerea taxei pe valoarea adăugată, inclusiv subvențiile de exploatare aferente cifrei de afaceri.

$$CAt = Vpfs + Vmf + Vps + Vle + Vav + Sb_{CA}$$

unde[43]:

CAt – cifra de afaceri totală (globală);

Vpfs – venituri din vânzări de produse finite și semifabricate;

Vps – venituri din prestări de servicii;

Vle – venituri din lucrări executate;

Vav – venituri din alte vânzări comerciale curente;

Sb_{CA} – subvențiile de exploatare aferente cifrei de afaceri.

[43] Toate valorile indicatorilor ce compun cifra de afaceri nu conțin TVA.

Scanned with OKEN Scanner

Colectarea datelor contabile pentru calculul cifrei de afaceri totale se poate realiza în două moduri:

a) pe baza informațiilor oferite de *balanța de verificare*, prin însumarea rulajelor creditoare ale conturilor:

- 701. „Venituri din vânzarea produselor finite";
- 702. „Venituri din vânzarea semifabricatelor";
- 703. „Venituri din vânzarea produselor reziduale";
- 704. „Venituri din servicii prestate";
- 705. „Venituri din studii și cercetări";
- 706. „Venituri din redevențe, locații de gestiune și chirii";
- 707. „Venituri din vânzarea mărfurilor";
- 708. „Venituri din activități diverse";
- 7411. „Venituri din subvenții de exploatare aferente cifrei de afaceri".

b) pe baza informațiilor furnizate de Situația veniturilor și a cheltuielilor – componentă a Situațiilor financiare anuale, prin însumarea următoarelor elemente:

- producția vândută:
- venituri din vânzarea mărfurilor;
- venituri din dobânzi înregistrate de entitățile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing;
- venituri din subvenții de exploatare aferente cifrei de afaceri.

Calculată în acest mod, cifra de afaceri totală este afectată de reducerile comerciale acordate în momentul vânzării[44], însă nu și de reducerile comerciale acordate ulterior vânzării. **Cifra de afaceri netă (CAn)** cuprinde sumele provenind din vânzarea de bunuri și servicii ce intră în categoria activităților curente ale societății, după scăderea reducerilor comerciale, fără a lua în calcul taxa pe valoarea adăugată:

$$CAn = CAt - RCa$$

În Situația veniturilor și a cheltuielilor, reducerile comerciale sunt prezentate cumulat, atât pentru producția vândută cât și pentru vânzările de mărfuri. Acestea pot fi însă defalcate pe categorii de venituri din vânzări, utilizând informații din contabilitatea internă. Prin scăderea reducerilor comerciale din cifra de afaceri totală se obține cifra de afaceri netă:

$$CAn = (Qv - RCa_{Qv}) + (Vmf - RCa_{Vmf}) + Vav + Sb_{CA}$$

unde:

RCa_{Qv} – reduceri comerciale acordate producției vândute;

RCa_{Vmf} – reduceri comerciale acordate vânzărilor de mărfuri.

[44] Sunt eliminate.

Cifra de afaceri încasată[45] **(CAî)** este cuantumul valorii încasate din cifra de afaceri netă în exercițiul financiar corespunzător. Informațiile necesare cuantificării cifrei de afaceri încasate se preiau din *balanța de verificare*, prin prelucrarea rulajului creditor al contului 411„Clienți", respectiv eliminarea încasărilor aferente anilor precedenți, a eventualelor reduceri comerciale acordate ulterior vânzării și a taxei pe valoarea adăugată.

$$CA\hat{i}_N = \frac{R_{C411} - \sum ca\hat{i}_{N-i} - RCa_{uv}}{1 + c_{TVA}}$$

unde:

$CA\hat{i}_N$ – cifra de afaceri încasată în anul N;

N – anul curent;

N-i – anul anterior cu „i" ani față de anul N;

$\sum ca\hat{i}_{N-i}$ – suma încasărilor din vânzări aferente anilor precedenți;

RCa_{uv} – reduceri comerciale acordate ulterior vânzării;

c_{TVA} – cota de TVA aplicabilă.

Cifra de afaceri medie ($\overline{CA}$), numită și preț mediu de vânzare, reprezintă cifra de afaceri netă pe unitate de produs sau tip de prestație:

$$\overline{CA} = \overline{p} = \frac{CAn}{Qfv}$$

unde:

Qfv – volumul fizic al producției vândute (număr de unități, volum sau cantitate de produse, servicii, lucrări etc.).

Cifra de afaceri marginală (CAm), concept al teoriei utilității marginale și evidențiază modificarea veniturilor din vânzări generată de comercializarea unei unități suplimentare de produs/serviciu:

$$CAm = \frac{\Delta CA\hat{i}}{\Delta qv_i} = \frac{CA\hat{i}_1 - CA\hat{i}_0}{qv_{i1} - qv_{i0}}$$

Cifra de afaceri critică (CAcr) reprezintă acel nivel al veniturilor din activități comerciale curente care acoperă integral cheltuielile. Mai este denumită și prag de rentabilitate, înțeles ca punctul în care profitul este nul.

---

[45] Sobolevschi-David, M.I., Robu, V., Petcu, M.A., Curea, S.C., 2020. *Ghid practic de analiză economico-financiară*, Editura ASE, București, p. 30.

Scanned with OKEN Scanner

$$CA_{CR} = \frac{Chf}{1 - R_{Chv}}$$

unde:

Chf = suma cheltuielilor fixe;

R_{Chv} = rata cheltuielilor variabile la 1 lei cifră de afaceri netă.

Cifra de afaceri restricționată[46] **(CAr)** este cifra de afaceri ce se impune a fi realizată în contextul creșterii într-o anumită măsură a capitalurilor proprii. Această formă evidențiază rolul și importanța cifrei de afaceri în procesul decizional. În determinarea cifrei de afaceri restricționate se are ca punct de plecare modalitatea de creștere a capitalurilor proprii (Cpr): majorarea capitalului social, reevaluarea activelor, capitalizarea profitului rezultat din desfășurarea unei activități profitabile etc. Dacă entitatea economică își propune o anumită creștere a capitalurilor proprii numai prin capitalizarea profitului, atunci mărimea capitalului va fi:

$Cpr_1 = Cpr_0 + Pn_c$ (a)

unde:

Cpr_1 – capitalul propriu estimat pentru perioada curentă (1);

Cpr_0 – capitalul propriu înregistrat în perioada precedentă (0);

Pn_c – profitul net capitalizat.

Profitul net capitalizat (Pnc) este influențat de mărimea profitului net realizat de societare (Pn) dar și de cota de capitalizare a profitului net (c_{Pn}). Prin urmare, relația (a) devine:

$$Cpr_1 = Cpr_0 + Pn \times c_{Pn} \text{ (b)}$$

Luând în calcul impactul profitului brut (Pb) și al fiscalității, exprimat prin impozitul pe profit rezultat din aplicarea cotei medii de impozitare (ci), relația (b), privind capitalul propriu dorit a se realiza prin activitatea societății devine:

$$Cpr_1 = Cpr_0 + Pb \times (1-ci) \times c_{Pn} \text{ (c)}$$

Estimarea performanței activității entității economice are la bază cunoașterea ratei medii a rentabilității comerciale (Rc), determinată astfel:

$$Rc = \frac{Pb}{CA} \times 100$$

[46] Sobolevschi-David, M.I., 2015. *Fundamente ale analizei economico-financiare*, Editura Universitară, București, p. 55.

Scanned with OKEN Scanner

de unde rezultă că profitul brut se află în relaţie de directă proporţionalitate cu mărimea cifrei de afaceri şi a ratei medii a rentabilităţii comerciale:

$$Pb = CA \times Rc \times \frac{1}{100}$$

Relaţia (c) poate fi scrisă astfel:

$$Cpr_1 - Cpr_0 = CA \times Rc \times (1 - ci) \times c_{Pn} \times \frac{1}{100} \quad \text{(d)}$$

sau

$$\Delta Cpr = CA \times Rc \times (1 - ci) \times c_{Pn} \times \frac{1}{100}$$

Prin urmare, cifra de afaceri impusă de o anumită evoluţie dorită a capitalurilor proprii este redată prin relaţia:

$$CAr = \frac{\Delta Cp}{Rc \times (1 - ci) \times c_{Pn}} \times 100$$

Cifra de afaceri fiscală (CAf)[47] este un indicator diferit de cifra de afaceri contabilă, care este folosit pentru stabilirea naturii, dimensiunii sau a termenelor de plată a sarcinilor fiscale ale companiei.

Astfel, pentru a delimita perioada fiscală a unei societăţi din punct de vedere al TVA, regăsim cifra de afaceri care „este constituită din valoarea totală a livrărilor de bunuri şi a prestărilor de servicii taxabile şi/sau scutite de TVA, precum şi a operaţiunilor rezultate din activităţi economice pentru care locul livrării/prestării se consideră ca fiind în străinătate, realizate în cursul anului calendaristic"[48]. Pot beneficia de regimul special de scutire de la plata TVA, societăţile care înregistrează un plafon maxim al cifrei de afaceri de 300.000 lei, caz în care aceasta este constituită din valoarea totală „a livrărilor de bunuri şi a prestărilor de servicii efectuate de persoana impozabilă în cursul unui an calendaristic, taxabile sau, după caz, care ar fi taxabile dacă nu ar fi desfăşurate de o mică întreprindere, a operaţiunilor rezultate din activităţi economice pentru care locul livrării/prestării se consideră ca fiind în străinătate, dacă taxa ar fi deductibilă, în cazul în care aceste operaţiuni ar fi fost realizate în România, a operaţiunilor scutite cu drept de deducere şi, dacă nu sunt accesorii activităţii principale, a operaţiunilor scutite fără drept de deducere"[49].

---

[47] Ibidem, pp. 55-56.

[48] Legea nr. 227/2015 privind CODUL FISCAL, publicată în Monitorul Oficial cu numărul 688 din data de 10 septembrie 2015, Titlul VII – TVA, art. 282, al (3), lit. a.

[49] Ibidem, art. 310, al (2).

Scanned with OKEN Scanner

Cifra de afaceri fiscală include unele elemente care nu sunt cuprinse în cifra de afaceri contabilă[50], ca de exemplu:

- vânzările de active imobilizate;
- vânzările de servicii pentru mai multe perioade, ce se recunosc ca venituri amânate în balanța de verificare;
- avansurile facturate clienților;

dar, în același timp, exclude anumite elemente din cifra de afaceri contabilă, precum:

- veniturile facturate în perioadele trecute și recunoscute în perioada curentă;
- venituri din subvenții aferente cifrei de afaceri;
- venituri estimate pentru care exigibilitatea TVA – ului nu a avut loc și nu au fost încă facturate.

Specifici societăților care desfășoară activități de producție și/sau prestări de servicii în domeniul construcțiilor sunt indicatorii:

- *Cifra de afaceri realizată efectiv din activitatea de construcții (CAct);*
- *Cifra de afaceri totală din activitatea de construcții (CAtct).*

Cifra de afaceri realizată efectiv din activitatea de construcții (CAct) reprezintă totalitatea veniturilor realizate din vânzarea de produse și prestarea de servicii din activități specifice construcțiilor (exclusiv veniturile din chirii) la care se adaugă veniturile din subvențiile de exploatare aferente cifrei de afaceri nete, veniturile aferente costului producției în curs de execuție (variația producției stocate) și veniturile din producția realizată de entitate pentru scopurile sale proprii și capitalizată:

$$CAct = Qv - Vchirii + Qs + Sb_{CA} + Qc$$

sau

$$CAct = Qe - Vchirii + Sb_{CA}$$

Cifra de afaceri totală din activitatea de construcții (CAtct) *reprezintă cifra de afaceri netă la care* se adaugă veniturile aferente costului producției în curs de execuție (variația producției stocate) și veniturile din producția realizată de entitate pentru scopurile sale proprii.

$$CATct = CAn + Qs + Qc$$

Dacă cifra de afaceri realizată efectiv din activitatea de construcții reprezintă mai mult de 80% din cifra de afaceri totală din activitatea de construcții, atunci salariații companiei în cauză beneficiază de facilități fiscale la calculul impozitelor și taxelor salariale.

[50] Boanță, A., Idrees, A.Ș., 2017. Cifra de afaceri contabilă versus cifra de afaceri fiscală, *ECOSTUDENT*, Nr. 10.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

2.2.2. Analiza dinamicii și structurii cifrei de afaceri

În diagnosticarea oricărui fenomen economic, se recomandă ca punct de plecare o analiza post-factum realizată pe baza datelor colectate pentru o perioadă de minimum 3 ani, în scopul formării unei imagini de ansamblu asupra fenomenului, care să permită emiterea unor concluzii pertinente privind starea societății în contextul economic al momentului precum și strategia de creștere viitoare.

Analiza în ***dinamică*** și ***structură*** a cifrei de afaceri oferă informații despre:

- evoluția vânzărilor din activități comerciale curente;
- corelațiile existente între activitatea de producție și activitatea de vânzare;
- poziția concurențială a întreprinderii în cadrul sectorului de activitate și în raport cu competitorii de același rang;
- ciclul de viață al entității economice dar și al produselor realizate/serviciilor prestate;
- influența exercitată asupra mărimii altor indicatori de rentabilitate și eficiență etc.

În domeniul afacerilor, cota de piață a unui serviciu, a unui produs sau a unei companii se referă la raportul dintre vânzările companiei și vânzările totale realizate pe piață pentru același produs, serviciu sau de către întregul sector de activitate. Cota de piață este un indicator cheie pentru o afacere. Aceasta, permite fiecărei societăți comerciale să se situeze pe piață și să își cunoască poziția sa față de concurenți. Calcularea cotei de piață a unei companii ajută la determinarea performanței acesteia și la clasificarea acesteia în una dintre cele trei categorii de afaceri: lideri, urmăritori sau specialiști.

Cota de piață, indicatorul de poziționare strategică a unei companii în cadrul sectorului de activitate dar și în raport cu principalii competitori este estimată prin intermediul informațiilor oferite de analiza dinamică și în structură a cifrei de afaceri.

Cota de piață a unui produs, a unui serviciu sau a unei companii pe o anumită piață reflectă procentul vânzărilor pe acea piață în comparație cu vânzările totale sectoriale sau față de concurenții săi.

În funcție de abordarea dorită și de strategia comercială implementată de companie, există două tipuri de cotă de piață:

- cota de piață absolută (globală);
- cota de piață relativă.

Cota de piață absolută (Cabs) denumită și cota de piață totală sau globală, reflectă poziția companiei față de toți concurenții săi.

Aceasta se exprimă procentual și indică măsura în care o entitate economică participă la vânzările întregului sector.

Relația de calcul a cotei de piață absolute este:

$$Cabs = \frac{CAi}{CAs} \times 100$$

unde:

CAi – cifra de afaceri a companiei;

Cas – cifra de afaceri a întregului sector de activitate (a pieței).

Cota de piață absolută face posibilă poziționarea precisă a companiei în mediul său competitiv general.

Așa cum se poate observa din relația de calcul, cota de piață absolută este influențată de dinamica sectorului de activitate (rata de creștere a sectorului), dar și de dinamica vânzărilor companiei. Mărimea veniturilor din vânzări la nivelul entității economice este influențată de gradul de satisfacție a clientului, aflat sub incidența *ratei de fidelitate* (α) și a *ratei de atracție* (β). *Rata de fidelitate* exprimă ponderea clienților care în perioada curentă dar și în perioadele precedente au cumpărat produse/servicii de la societatea analizată.

Rata de atracție[51] redă procentul de clienți care în perioadele precedente cumpărau produsele/serviciile de la companii concurente iar în prezent îl cumpără de la societatea analizată. Atât mărimea ratei de fidelitate, cât și a ratei de atracție se stabilesc prin studii de piață. Relația de calcul pe baza acestor două rate, indică dinamismul concurențial al afacerii:

$$Cabs_n = \alpha \times Cabs_{n-1} + \beta \times (1 - Cabs_{n-1})$$

unde:

n – anul curent; n-1 – anul precedent;

Pornind de la valoarea cotei de piață absolute din perioada curentă și estimând rata de fidelitate și rata de atracție, se poate aprecia cota de piață absolută pentru o perioadă viitoare (Cabs $_{n+1}$):

$$Cabs_{n+1} = \alpha \times Cabs_n + \beta \times (1 - Cabs_n)$$

Exemplu: S.C. Epsilon S.A. a înregistrat în anul N o cotă de piață absolută de 26,5%. Se cere să se estimeze cotele de piață absolute, dacă, din studiile de piață efectuate, pentru următorii trei ani au rezultat mărimi ale ratei de fidelitate și ale ratei de atracție, conform tabelului:

Tabelul 2.6. *Evoluția cotei de piață absolute la societatea Epsilon S.A*

Nr. crt.	Indicatori	N	N+1	N+2	N+3
1	Rata de fidelitate		85%	90%	96%
2	Rata de atracție		4%	8%	3%
3	Cota de piață absolută	26,5%	25,5%	28,9%	29,9%

Pentru următorii trei ani se prevede o evoluție a cotei de piață absolute până la 30%, în principal datorită creșterii ratei de fidelitate a cumpărătorilor.

[51] Niculescu, M., 1995. *Diagnostic global strategic*, Editura Economică, București, pp. 67-68.

Scanned with OKEN Scanner

Cota de piață relativă (Crel) caracterizează poziția unei companii în cadrul sectorului de activitate prin compararea cifrei de afaceri proprii cu cifra de afaceri a liderului de piață (CA_L).

$$Crel = \frac{CAi}{CA_L} \times 100$$

Dacă mărimea cotei de piață relative este mică (0-50%), poziția societății analizate în raport cu liderul este de importanță redusă. Dacă mărimea cotei de piață relative depășește 50%, atunci societatea analizată reprezintă un concurent important pentru compania lider de piață.

Pentru definirea cadrului general în care se înscrie activitatea unei companii, se impune caracterizarea evoluției cifrei de afaceri, pentru o perioadă determinată de timp (se recomandă minimum 3 ani). Analiza dinamicii fenomenelor economice se realizează prin comparații absolute și relative, folosind anumite baze de referință (de exemplu, un an precedent, un program de activitate etc.). Principalele tehnici statistice utilizate sunt:

- modificările absolute;
- indicii de dinamică;
- ratele anuale de creștere;
- ritmurile medii anuale.

În funcție de scopul urmărit, analiza în dinamică se poate realiza prin modificări cu bază fixă sau cu bază în lanț. Dacă se presupune că analiza se va realiza pentru o perioadă de n ani, reprezentată astfel:

0, 1, 2, ..., i...., n,

în care:

0 – primul an al perioadei de analiză;

i – orice an cuprins în intervalul analizat (0; n);

n – ultimul an al perioadei considerate;

atunci, analiza în dinamică a cifrei de afaceri utilizând metodele statistice, va respecta principiile generale ale acestora.

Astfel:

a) În mărimi absolute:

- cu bază fixă: $\Delta CA = CA_i - CA_0$
- cu bază în lanț: $\Delta CA = CA_i - CA_{i-1}$

b) În mărimi relative prin:

- Indici de dinamică:
  - cu bază fixă: $I_{CA} = \frac{CA_i}{CA_0} \times 100$
  - cu bază în lanț: $I_{CA} = \frac{CA_i}{CA_{i-1}} \times 100$

Scanned with OKEN Scanner

- Rate anuale de creştere:
  - cu bază fixă şi cu bază în lanţ: $R_{CA} = I_{CA}\text{-}100$
- Ritm mediu anual de creştere:

$$\overline{R}_{CA} = \left(\sqrt[n-1]{\frac{CA_n}{CA_0}} - 1 \right) \times 100$$

Analiza în dinamică a cifrei de afaceri oferă o imagine globală asupra stării şi poziţiei pe piaţă a societăţii, în contextul concurenţial existent.

Analiza structurii cifrei de afaceri face posibilă cunoaşterea recurenţei şi complementarităţii activităţilor. Prin intermediul acesteia se pot desprinde concluzii privind:

- natura activităţilor şi gradul de participare al acestora la realizarea cifrei de afaceri;
- contribuţia categoriilor de produse/servicii la formarea cifrei de afaceri şi stabilirea politicilor de creştere;
- natura, puterea de negociere şi importanţa clienţilor;
- natura, puterea de negociere şi importanţa furnizorilor;
- tendinţele de piaţă etc.

Sursele informaţionale utilizate în analiza structurii cifrei de afaceri sunt: notele explicative – componente ale Situaţiilor financiare anuale, serii statistice anuale, previziuni, planuri de afaceri etc. Notele explicative cuprind informaţii referitoare la cifra de afaceri netă, defalcată pe segmente de activităţi şi pe pieţe geografice. Acestea prezintă modul de organizare a vânzării de produse şi a prestărilor de servicii rezultate din activităţile curente ale companiei.

Un lider de afaceri va avea mai multă vizibilitate dacă îşi cunoaşte foarte bine structura cifrei de afaceri şi dacă dispune de indicatori calculaţi care să urmărească evoluţia fiecărui „segment de cifra de afaceri". Analiza structurii cifrei de afaceri se poate realiza prin mai multe abordări, utilizând:

a) Mărimile relative de structură, care constau în raportul procentual dintre valoarea vânzării unui element component (punct de lucru, secţie, activitate, produs, serviciu, client etc.) în cifra de afaceri netă. Relaţia de calcul este

$$g_i = \frac{can_i}{CAn} \times 100$$

în care:

g_i – greutatea specifică (ponderea) deţinută de cifra de afaceri corespunzătoare categoriei de grupare „i" în totalul cifrei de afaceri nete;

can_i – cifra de afaceri aferentă categoriei „i";

CAn – cifra de afaceri netă.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

b) Coeficientul de structură Gini-Struck, util mai ales în cazul seriilor mari (nomenclator vast de produse/servicii, clienți numeroși etc.):

$$G = \sqrt{\frac{n\sum_{i=1} g_i^{\,2} - 1}{n-1}}$$

în care:

n – numărul de termeni ai seriei;

g_i – structura vânzărilor pe categorii de grupare (activități, grupe de produse, unități operative ș.a.);

i – grupa definită, de tip „i".

Mărimea coeficientului de concentrare Gini-Struck oscilează în intervalul (0;1). Semnificația valorilor este deosebit de relevantă atunci când elementele de grupare sunt numeroase. Interpretarea economică este următoarea:

- dacă G→0, cifra de afaceri netă este repartizată relativ uniform între categoriile de structurare analizate, ceea ce înseamnă că fiecare grupă de tip „i" participă cu o pondere similară la realizarea cifrei de afaceri totale; gradul de concentrare este redus;
- dacă G→1, cifra de afaceri netă este realizată preponderent de un număr redus de componente specifice caracteristicii de grupare; gradul de concentrare este mare.

c) Coeficientul de concentrare Herfindahl-Hirschmann care, ca și în cazul coeficientului de structură Gini-Struck, prezintă relevanță în cazul seriilor de date importante. Relația de calcul este următoarea:

$$H = \sum_{i=1}^{n} g_i^{\,2}$$

iar semnificația termenilor este similară cu cea prezentată mai sus. Aplicarea acestei metode statistice este deosebit de importantă în special în cazul combaterii pozițiilor de monopol, prin analiza gradului de concentrare a pieței[52] la nivel național, regional, global etc. În acest caz, ***H*** este calculat prin valorificarea informațiilor privind cotele de piață ale companiilor dintr-un anumit sector de activitate și dintr-o anumită zonă geografică.

Din punctul de vedere al interpretărilor economice[53], în cazul mărimilor indicelui Herfindahl-Hirschmann limitele de variație sunt incluse în intervalul $[\frac{1}{n};1]$.

---

[52] https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/ALL/?uri=LEGISSUM%3Al26107, consultat la data de 17.03.2022, ora 9.51.

[53] Robu, V., Anghel, I., Șerban, C.E. (coordonatori), 2014. *Analiza economico-financiară a firmei*, Editura Economică, București.

Scanned with OKEN Scanner

La nivel de companie, dacă:

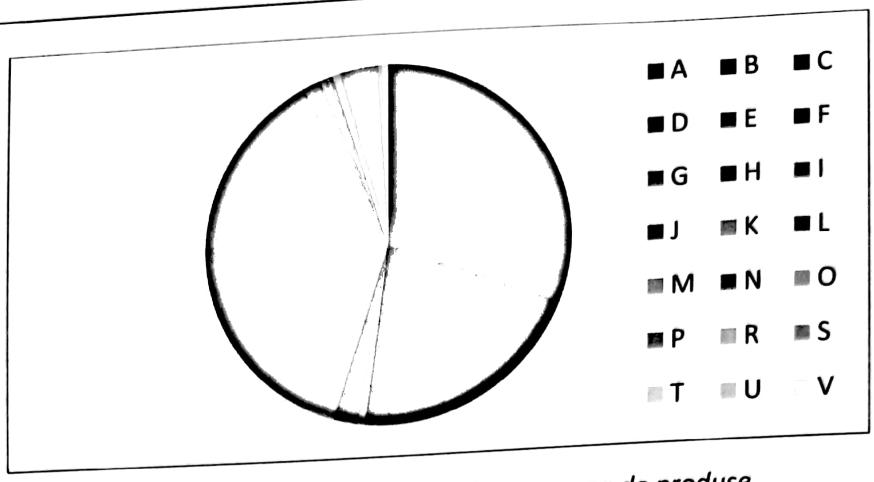
- $H \to \frac{1}{n}$, cifra de afaceri netă este repartizată în proporţii aproximativ egale între activităţile, produsele, serviciile sau alte caracteristici de grupare participante la analiza structurii cifrei de afaceri totale; gradul de concentrare este scăzut;
- dacă $H \to 1$, în structura cifrei de afaceri nete, un număr relativ redus de componente (produse, servicii, clienţi etc.) participă majoritar la realizarea cifrei de afaceri; gradul de concentrare este mare.

Pentru înţelegerea modului de calcul al gradului de concentrare, se consideră exemplul următor, privind analiza vânzărilor unei societăţi, pe total şi pe grupe de produse:

Tabelul 2.7. *Evoluţia vânzărilor pe produse*

Nr. crt.	Grupe produse	Cifra de afaceri (lei)	Structura (gi) (%)	gi^2
1	A	51.700	30,9	0,095328
2	B	35.452	21,2	0,044825
3	C	1.214	0,7	0,000053
4	D	3.548	2,1	0,000449
5	E	62.522	37,3	0,139414
6	F	32	0,0	0,000000
7	G	2.562	1,5	0,000234
8	H	21	0,0	0,000000
9	I	189	0,1	0,000001
10	J	12	0,0	0,000000
11	K	457	0,3	0,000007
12	L	657	0,4	0,000015
13	M	365	0,2	0,000005
14	N	422	0,3	0,000006
15	O	1.234	0,7	0,000054
16	P	5.624	3,4	0,001128
17	R	362	0,2	0,000005
18	S	319	0,2	0,000004
19	T	524	0,3	0,000010
20	U	16	0,01	0,000000
21	V	216	0,1	0,000002
TOTAL		167,448	100	0,2815
Coeficientul Gini-Struck (0; 1)				**0,65921**
Coeficientul Herfindahl-Hirschman (0,047619; 1)				**0,4615**

Din calcule rezultă că gradul de concentrare a vânzărilor este ridicat, produsele A şi E deţinând cea mai pondere în cifra de afaceri. Aceleaşi concluzii se degajă şi din reprezentarea grafică:



Graficul 2.1. *Structura vânzărilor pe grupe de produse*

Importanța celor doi coeficienți este și mai mare atunci când numărul de elemente ale grupării este foarte mare.

d) Coeficientul de sezonalitate constituie un important factor de creștere a eficienței economice în cazul activităților cu caracter sezonier, deoarece joacă un rol deosebit în planificarea competentă a vânzărilor.

Sezonalitatea caracterizează variațiile înregistrate de volumul vânzărilor și de mărimea indicatorilor aferenți acestora, pe parcursul anului (la nivel de trimestru, lună etc.). Caracterul sezonier al volumului vânzărilor și implicit al cifrei de afaceri, are implicații majore asupra tuturor laturilor și funcțiilor entității economice: asupra organizării activităților de aprovizionare și gestionare a stocurilor, asupra recrutării și menținerii personalului, asupra coordonării sistemului de distribuție și în mare măsură asupra fluxurilor financiare degajate.

În afara metodelor statistice de dinamică și structură prezentate anterior, care pot oferi informații despre „mișcarea și conținutul" vânzărilor, analiza intensității sezonalității cifrei de afaceri se realizează prin calculul coeficientului de sezonalitate:

$$Ks_i = \frac{\overline{CA_i}}{\overline{\overline{CA}}}$$

unde:

$\overline{CA_i}$ = cifra de afaceri medie zilnică, lunară, trimestrială;

$\overline{\overline{CA}}$ = media generală zilnică, lunară sau trimestrială a cifrei de afaceri nete.

Pentru interpretare, coeficientul de sezonalitate al companiei se compară cu 1. Dacă:

$Ks_i > 1$ – entitatea economică se caracterizează prin supraactivitate în fațiunea de timp analizată (trimestru, lună) astfel că, cifra de afaceri este superioară mediei vânzărilor anuale;

$Ks_i < 1$ – există subactivitate, caracterizată prin reducerea cererii și a cifrei de afaceri;

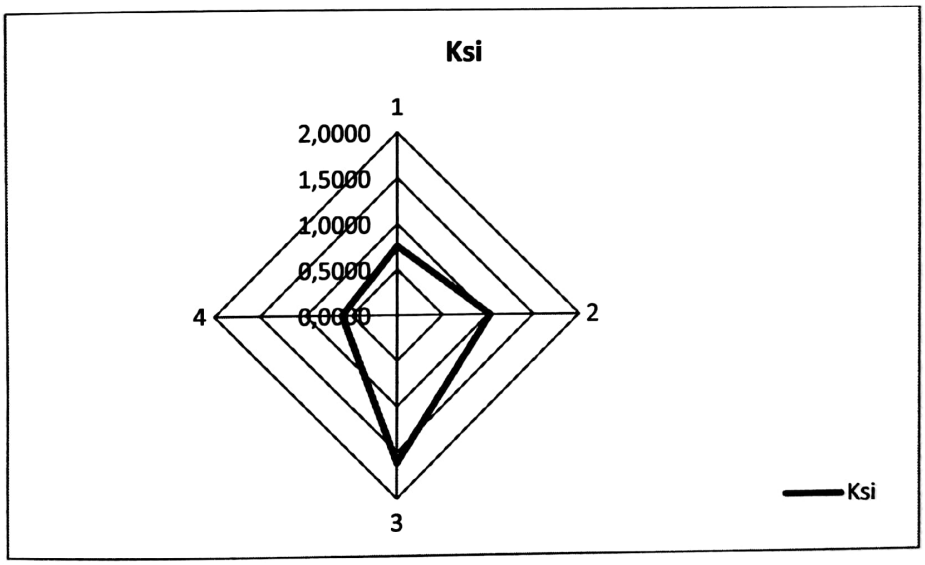
$Ks_i = 1$, activitatea nu prezintă sezonalitate.

Scanned with OKEN Scanner

Pentru înțelegerea modului de calcul al coeficientului de sezonalitate, se consideră exemplul:

Tabelul 2.8. *Evoluția cifrei de afaceri pe trimestre*

Ani / Trim.	Cifra de afaceri (lei)				
	Trimestrul 1	Trimestrul 2	Trimestrul 3	Trimestrul 4	CA anuală
N-4	542.371	732.201	1.156.877	433.897	*2.865.346*
N-3	612.721	827.173	1.306.934	490.177	*3.237.005*
N-2	582.416	786.262	1.242.293	465.933	*3.076.904*
N-1	764.213	1.031.688	1.630.066	611.370	*4.037.337*
N	710.234	958.816	1.514.929	568.187	*3.752.166*
CA medie pe trimestre	*642.391*	*867.228*	*1.370.220*	*513.913*	**3.393.752**
Media cifrei de afaceri medii trimestriale					**848.438**
Ksi	**0,7571**	**1,0221**	**1,6150**	**0,6057**	



Graficul 2.2. *Reprezentarea intensității sezonalității pe trimestre*

Din analiza realizată se constată că:

- activitatea este caracterizată de sezonalitate;
- în trimestrele 1 și 2, societatea prezintă subactivitate, caracterizată prin scăderea vânzărilor, reducerea numărului de personal și acțiuni de diminuare a cheltuielilor, astfel încât pierderile să fie menținute la un nivel minim;
- în trimestrele 2 și 3, societatea înregistrează supraactivitate, caracterizată prin creșterea cererii de consum și a cifrei de afaceri, angajarea de personal sezonier, creșterea cheltuielilor și înregistrarea unor rate de rentabilitate mari;
- cele mai afectate de sezonalitate sunt trimestrele 3 și 4;
- adaptarea politicilor economice la caracterul sezonalității este esențial.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

e) Metoda ABC

Denumită și Pareto sau 20/80, la nivelul entității economice, metoda ABC este utilizată în special pentru analiza structurii cifrei de afaceri pe sortimente de produse, clienți sau stocuri.

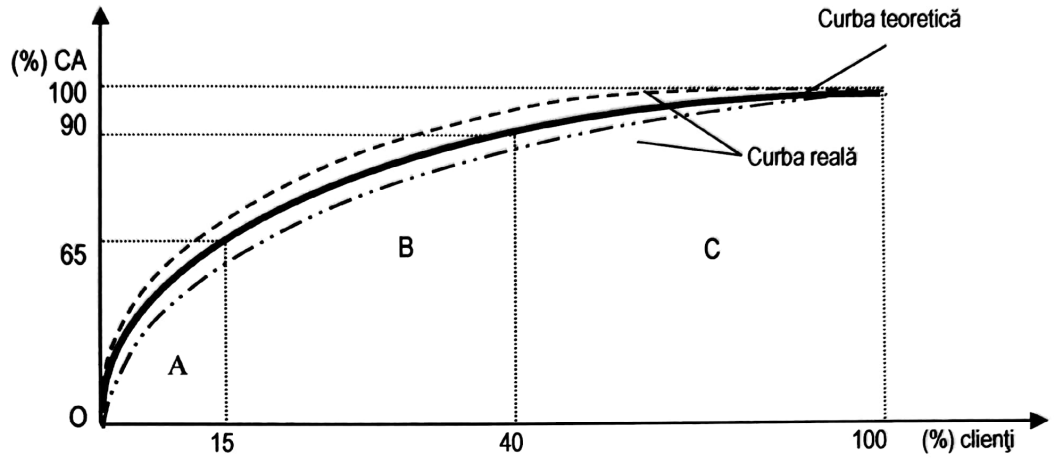
Cel mai adesea, metoda ABC este utilizată în analiza structurii cifrei de afaceri prin prisma contribuției clienților la realizarea acesteia, atunci când numărul lor este mare iar valoarea comenzilor și a achizițiilor este diferită de la un client la altul. Importanța metodei rezidă în faptul că datorită caracterului neomogen al tipologiei clienților, puterea de negociere a companiei în raport cu aceștia este diferită iar cunoașterea caracteristicilor principale și încadrarea lor în grupe omogene conduce, cel mai adesea la creșterea performanțelor economice.

Metoda ABC este rezultatul studiului comportamentului entității comerciale în raport cu clienții, efectuat pe un număr important de firme[54]. Conform principiilor lui Pareto, în funcție de contribuția pe care o au la realizarea cifrei de afaceri nete, clienții pot fi încadrați și împărțiți în trei grupe de semnificație (A, B, C):

1. În ***grupa A*** sunt incluși 10%-15% din numărul total de clienți, care, împreună participă la realizarea a 60%-65% din cifra de afaceri netă. Este grupa clienților importanți, față de care, puterea de negociere a companiei este redusă, deoarece, la negocieri ferme, pierderea unui client ar putea echivala cu mari prejudicii de natură economică și financiară. În această grupă de semnificație, valoarea comenzilor și vânzărilor aferente unui client este mare, cheltuielile cu precontractarea, lansarea și urmărirea comenzilor sunt reduse, profitul pe produs/serviciu tranzacționat este relativ mic însă, entitatea înregistrează cea mai mare rentabilitate globală aici, deoarece volumul activității este mare.
2. ***Grupa B***: cuprinde 20%-25% din numărul clienților; aceștia realizează 20%-25% din totalul cifrei de afaceri nete. Este grupa clienților cu importanță medie pentru societate, iar puterea de negociere și contribuția acest ora la rentabilitate sunt moderate. Totuși, atenția pentru acești clienți este sporită deoarece, prin fidelizare, unii pot deveni clienți importanți, astfel că prin lărgirea intervalului zonei A, puterea de negociere ar crește, generând beneficii suplimentare.
3. ***Grupa C*** este formată din 55-60% din numărul total de clienți care, împreună realizează până la 10% din cifra de afaceri. Este o zonă a clienților mici, nefidelizați încă, față de care există o mare putere de negociere însă indicatorii de rentabilitate reflectă neperformanță datorit costurilor mari cu lansarea și urmărirea comenzilor. Având în vedere potențialul unora dintre aceștia de a penetra în grupele de semnificație A sau B, atenția entității față de această grupă, trebuie menținută activă.

[54] Vâlceanu, G., Robu, V., Geogescu, N. (coordonatori), 2005. *Analiză economico-financiară*, Editura Economică, București, pp. 61-62.

În timp, aceste grupe de semnificaţie îşi pot modifica structura. Din reprezentarea grafică[55] de mai jos se pot observa şi înţelege efectele unei astfel de modificări.



În grafic, curba teoretică este reprezentată prin utilizarea coordonatelor „convenţionale" rezultate din studiile empirice iar curbele reale rezultă din practică, valorificând datele specifice entităţii analizate.

Din descrierea metodei şi conform graficului prezentat, se deduce faptul că riscul de exploatare creşte odată cu scăderea puterii de negociere a societăţii în raport cu clienţii. Acest lucru se întâmplă când curba reală este situată deasupra curbei teoretice, deci, importanţa grupei A este mai mare decât în cazul coordonatelor teoretice; în acest caz, gradul de concentrare a vânzărilor este ridicat. Când curba reală este situată sub cea teoretică, riscul entităţii este mai redus iar puterea de negociere, mai mare.

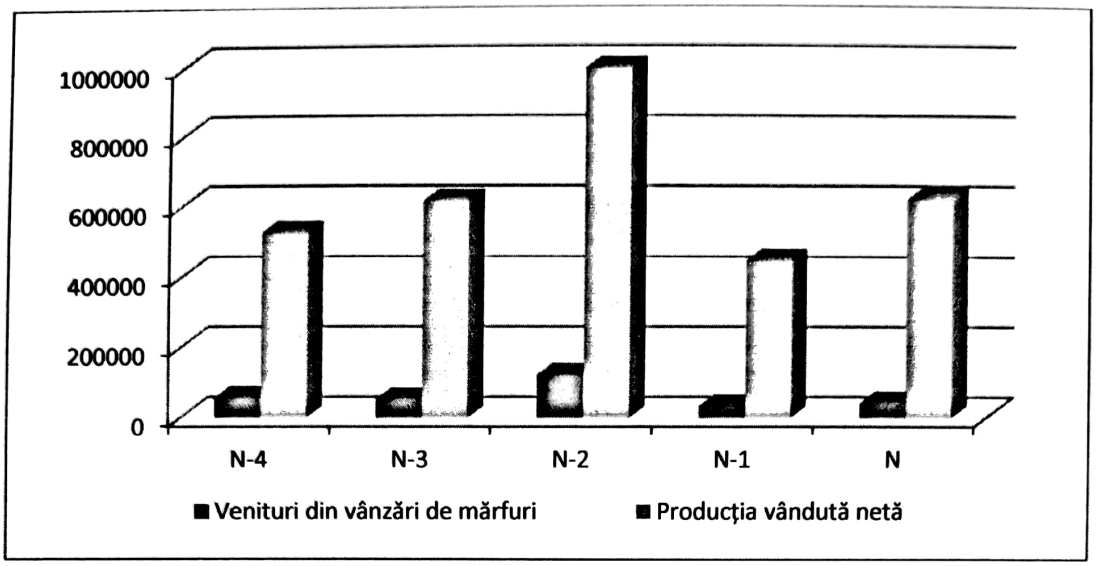
Pentru înţelegerea modului de analiză a dinamicii şi structurii cifrei de afaceri, se consideră exemplul următor.

Tabelul 2.9. *Situaţia dinamicii şi structurii cifrei de afaceri nete la societatea Beta SRL, în perioada N-4 – N*

Indicatori	N-4	N-3	N-2	N-1	N
Venituri din vânzări de mărfuri	56.424	52.100	122.042	32.659	41.878
Producţia vândută netă	525.369	615.234	994.302	448.310	620.511
Cifra de afaceri netă	**581.793**	**667.334**	**1.116.344**	**480.969**	**662.389**

[55] Hristea, A.M., 2015. *Analiza economică şi financiară a activităţii întreprinderii. De la intuiţie la ştiinţă*, Vol. 1, Editura Economică, Bucureşti.

Scanned with OKEN Scanner



Graficul 2.3. *Dinamica şi structura cifrei de afaceri nete*

Din datele prezentate se constată o evoluţie oscilantă a cifrei de afaceri, cele mai mari valori înregistrându-se în anul N-2.

Tabelul 2.10. *Analiza dinamicii cifrei de afaceri nete pe baza tehnicilor statistice*

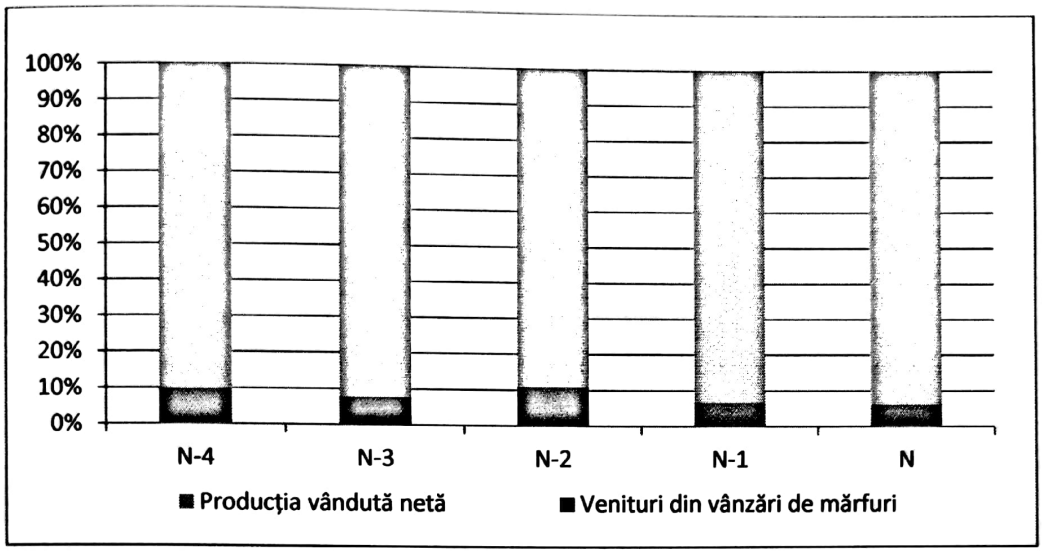
Indicatori	N-4	N-3	N-2	N-1	N
Cifra de afaceri netă (lei)	581.793	667.334	1.116.344	480.969	662.389
Modificarea absolută cu bază fixă (lei)	-	85.541	534.551	-100.824	80.596
Modificarea absolută cu bază în lanţ (lei)	-	85.541	449.010	-635.375	181.420
Indici de dinamică cu bază fixă (%)	-	114,7	191,9	82,7	113,9
Indici de dinamică cu bază în lanţ (%)	-	114,7	167,3	43,1	137,7
Rata anuală de creştere cu bază fixă (%)	-	14,7	91,9	-17,3	13,9
Rata anuală de creştere cu bază în lanţ (%)	-	14,7	67,3	-56,9	37,7
Ritmul mediu anual de creştere (%)	6,7				

Analiza dinamicii cifrei de afaceri nete s-a realizat în mărimi absolute şi relative, cu bază fixă şi cu bază în lanţ.

Tabelul 2.11. *Evoluţia structurală a cifrei de afaceri*

Indicatori	N-4	N-3	N-2	N-1	N
Venituri din vânzări de mărfuri	56.424	52.100	122.042	32.659	41.878
Producţia vândută netă	525.369	615.234	994.302	448.310	620.511
Cifra de afaceri netă	**581.793**	**667.334**	**1.116.344**	**480.969**	**662.389**
% Venituri din vânzări de mărfuri	9,70	7,81	10,93	6,79	6,32
% Producţia vândută netă	90,30	92,19	89,07	93,21	93,68
Cifra de afaceri netă (%)	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Scanned with OKEN Scanner



Graficul 2.4. *Structura cifrei de afaceri nete în perioada analizată*

Se remarcă faptul că ponderea cea mai mare în structura cifrei de afaceri nete o deţine producţia vândută, vânzările de marfă fiind adiacente activităţii de vânzare de produse şi servicii.

2.2.3. Analiza factorială a cifrei de afaceri

De obicei, analiza dinamică şi structurală a unui fenomen economic studiat, în cazul de faţă, analiza vânzărilor, este urmată de analiza factorială. Rolul unui astfel de demers este de a compara în timp, corelaţia existentă între modificarea fenomenului de la o perioadă la alta şi factorii de influenţă care participă la acest proces. În funcţie de rezultatele şi concluziile desprinse, vor fi propuse şi adoptate măsuri pentru eficientizarea activităţii şi creşterea performanţelor viitoare.

În funcţie de domeniul de activitate al entităţii, de scopul şi de relevanţa momentului analizei, modelele utilizate pentru analiza factorială sunt diferite. Printre modelele economice frecvent utilizate, se evidenţiază:

a) Modelul de corelaţie între indicatorii de resurse umane şi cifra de afaceri netă:

$$CAn = \overline{Ns} \times \frac{Qf}{\overline{Ns}} \times \frac{CAn}{Qf}$$

unde:

CAn – cifra de afaceri netă;

$\overline{Ns}$ – numărul mediu de salariaţi;

Qf – producţia obţinută destinată livrării;

$\frac{Qf}{\overline{Ns}} - \overline{Wa}$ – productivitatea medie anuală calculată în funcţie de producţia obţinută destinată livrării.

$\overline{Wa} = \bar{t} \times \overline{Wh}$

$\frac{CA}{Qf} = \alpha$ – gradul de valorificare a producţiei obţinute destinate livrării;

t – timpul mediu de lucru (ore);

$\overline{Wh}$ – productivitatea medie orară.

Deoarece în conţinutul modelului economic intervine şi indicatorul producţia obţinută destinată livrării (Qf), acesta este recomandat a fi utilizat în analiza factorială a cifrei de afaceri a societăţilor cu activitate de producţie.

b) Modelul care exprimă corelaţia dintre potenţialul productiv (uman şi tehnic) şi cifra de afaceri:

$$CAn = \overline{Ns} \times \frac{\overline{Aic}}{\overline{Ns}} \times \frac{\overline{Aicdp}}{\overline{Aic}} \times \frac{Qf}{\overline{Aicdp}} \times \frac{CA}{Qf}$$

unde:

$\overline{Ns}$ – numărul mediu de salariaţi;

$\overline{Aic}$ – valoarea medie anuală a activelor imobilizate corporale;

$\overline{Aicdp}$ – valoarea medie anuală a activelor imobilizate corporale direct productive;

$\frac{\overline{Aic}}{\overline{Ns}}$ – gradul de înzestrare tehnică;

$\frac{\overline{Aic\ dp}}{\overline{Aic}}$ – ponderea activelor imobilizate corporale direct productive în totalul activelor imobilizate corporale;

$\frac{Of}{\overline{Aic\ dp}}$ – randamentul activelor imobilizate corporale direct productive, calculat în funcţie de producţia obţinută destinată livrării.

$\frac{CAn}{Qf}$ – gradul de valorificare a producţiei obţinute destinate livrării.

c) Modelul universal de analiză a corelaţiei dintre volumul fizic al vânzărilor şi cifra de afaceri este:

c.1) pentru vânzări cu caracter omogen:

$$CAn = Qfv \times \overline{p} \quad \text{în care,} \quad \overline{p} = \frac{\sum g_i \times p_i}{100}$$

Scanned with OKEN Scanner

c.2) pentru vânzări cu caracter neomogen:

$$CAn = \sum_{i=1}^{n} qv_i \times p_i$$

unde:

$\overline{p}$ - prețul mediu de vânzare;

Qfv – volumul fizic al vânzărilor (pentru un produs/serviciu);

n – numărul sortimentelor/categoriilor de produse/servicii/lucrări vândute;

g_i – structura volumului fizic al vânzărilor;

qv_i – cantitatea vândută de produse/servicii de tip „i";

p_i – prețul de vânzare pe produs/serviciu de tip „i", exclusiv TVA.

Pentru exemplificarea aplicării metodologiei analizei factoriale a cifrei de afaceri nete în cazul **vânzărilor cu caracter omogen**[56], se consideră un magazin specializat în comercializarea fructelor.

Se va realiza analiza factorială a cifrei de afaceri, utilizând datele de intrare din tabelul următor:

Tabelul 2.12. *Extras de date necesare în analiza factorială a cifrei de afaceri*

Produs	Cantitatea vândută (qfi) (mii kg)		Preț vânzare (pi) (lei/kg)		Cifra de afaceri (CAi) (mii lei)		Structura CA (gi) (%)	
	N-1	N	N-1	N	N-1	N	N-1	N
A	5.400	6.200	5,4	6	29.160	37.200	22,43	24,46
B	6.850	7.500	7	6,2	47.950	46.500	28,46	29,59
C	900	850	8	7,5	7.200	6.375	3,74	3,35
D	1.520	1.000	9	11	13.680	11.000	6,31	3,94
E	9.400	9.800	5	5,5	47.000	53.900	39,05	38,66
Total	24.070	25.350	6,02	6,11	144.990	154.975	100	100

Deoarece între factorii de influență există operația matematică de produs, pentru analiza factorială a cifrei de afaceri se va aplica metoda substituțiilor în lanț. Astfel, metodologia de analiză respectă parcurgerea următoarelor etape:

A. Determinarea modificării cifrei de afaceri nete în anul N comparativ cu anul N-1[57]:

$$\Delta CAn = CAn_1 - CAn_0 = 154.975\text{-}144.990 = +\ 9.985 \text{ mii lei}$$

[56] Se va considera un caz teoretic. În practică, metodologia de analiză este aceeași, cu mențiunea că nomenclatorul vânzărilor este mult mai diversificat.

[57] Aici anul N se simbolizează cu 1, iar anul N-1 se simbolizează cu 0.

Scanned with OKEN Scanner

B. Determinarea influenţelor modificării factorilor asupra variaţiei cifrei de afaceri:

1) Influenţa modificării volumului fizic al vânzărilor asupra variaţiei cifrei de afaceri:

$$\Delta CAn(\Delta Qfv) = (Qfv_1 - Qfv_o) \times \overline{p}_0 = (25.350\text{-}24.070) \times 6{,}02 = +7.710 \text{ mii lei}$$

2) Influenţa modificării preţului mediu de vânzare asupra variaţiei cifrei de afaceri:

$$\Delta CAn(\Delta p) = Qfv_1 \times (\overline{p}1 - \overline{p}_0) = 25.350 \times (6{,}11\text{-}6{,}02) = 2.275 \text{ mii lei, din care datorită:}$$

2.1) modificării structurii volumului fizic al producţiei vândute:

$$\Delta CAn(\Delta gi) = Qfv_1 \times \left(\sum \frac{gi_1 \times pi_0}{100} - \sum \frac{gi_0 \times pi_0}{100} \right) = Qfv_1 \times \left(\overline{p}^{rec} - \overline{p} \right) =$$

$$= 25.350 \times (5{,}95 - 6{,}02) = -1.920 \text{ mii lei}$$

$$\overline{p}^{rec} = \sum \frac{gi_1 \times pi_0}{100} = \frac{24{,}46 \times 5{,}4 + 29{,}59 \times 7 + 3{,}35 \times 8 + 3{,}94 \times 9 + 38{,}66 \times 5}{100} = 5{,}95 \text{ lei}$$

2.2) modificării preţului de vânzare pe categorii de produse:

$$\Delta CAn(\Delta pi) = Qfv_1 \times \left(\sum \frac{gi_1 \times pi_1}{100} - \sum \frac{gi_1 \times pi_0}{100} \right) = Qfv_1 \times \left(\overline{p}_1 - \overline{p^{rec}} \right) =$$

$$= 5.350 \times (6{,}11\text{-}5{,}95) = +4.195 \text{ mii lei.}$$

C. Verificarea metodei:

1) $\Delta CAn(\Delta g_i) + \Delta CAn(\Delta p_i) = \Delta CAn(\Delta \overline{p})$; -1.920 + 4.195 = +2.275 mii lei

2) $\Delta CAn(\Delta Qfv) + \Delta CAn(\Delta \overline{p}) = \Delta CAn$; +7.710 + 2.275 = + 9.985 mii lei

D. Sinteza rezultatelor:

Modificarea cifrei de afaceri nete, din care datorită:	9.985 mii lei	6,9%
1.modificării volumului fizic al vânzărilor	7.710 mii lei	5,3%
2. modificării preţului mediu de vânzare	2.275 mii lei	1,6%
2.1.modificării structurii vânzărilor	-1.920 mii lei	-1,3%
2.2. modificării preţului de vânzare	2.275 mii lei	+2,9%

E. Interpretarea economică a rezultatelor

În anul N, comparativ cu anul N-1, cifra de afaceri netă a înregistrat o creştere cu 9.985 mii lei, echivalent cu o dinamică relativă de +6,9%. La acest rezultat, au contribuit toţi factorii de influenţă, în sensuri şi cu intensităţi diferite. Astfel:

- În condiţiile menţinerii contante a preţului mediu de vânzare, creşterea volumului fizic al vânzărilor cu 1.280 mii kg, respectiv cu 5,3%, a exercitat asupra cifrei de

Scanned with OKEN Scanner

afaceri nete o influenţă de +7.710 mii lei (+5,3% din modificarea totală), acţiune normală din punct de vedere economic deoarece, între volumul vânzărilor şi cifra de afaceri există o relaţie de directă proporţionalitate. Situaţia este apreciată favorabil întrucât scopul oricărei companii este să reproducă şi să comercializeze obiectul de activitate, astfel încât aceasta să înregistreze o creştere a performanţelor.

- În anul N, comparativ cu anul N-1, preţul mediu al vânzărilor[58] exprimat în valori reale, s-a modificat cu +0,09 lei, echivalent cu +1,5%. In condiţii relativ constante, influenţa exercitată asupra cifrei de afaceri nete, de creşterea preţului mediu a fost de +2.275 mii lei (+1,6%). Explicaţia modificării preţului mediu şi a impactului acestuia asupra cifrei de afaceri este regăsită în structura vânzărilor şi în preţurile practicate pe categorii de produse.
- Modificarea structurii volumului fizic al vânzărilor de produse, în perioada curentă comparativ cu cea precedentă, s-a reflectat în scăderea cifrei de afaceri nete cu 1.920 mii lei (-1,3%). Rezultă că, în totalul vânzărilor a crescut ponderea produselor care, în perioada N-1 înregistrau un preţ de vânzare inferior preţului mediu (6,02 lei). Este vorba despre grupa A (5,4 lei) a cărei pondere în vânzări a crescut de la 22,43% la 24,46%. Cu toate că şi la grupa E s-au practicat preţuri inferioare mediei (5 lei comparativ cu 6,02 lei), totuşi ponderea acesteia în volumul vânzărilor s-a redus în anul N, deci intensitatea influenţei negative a acestei grupe în totalul vânzărilor a fost anulată de creşterea importanţei grupelor al cărui preţ de vânzare se situa peste medie. Dacă modificarea structurii vânzărilor este cauzată exclusiv de modificarea cererii de piaţă, influenţa acesteia asupra cifrei de afaceri se consideră normală, indiferent de sensul şi intensitatea influenţei.
- Modificarea preţului de vânzare pe grupe de produse, a influenţat mărimea cifrei de afaceri nete cu +2.275 mii lei (+2,9%). Această influenţă are două explicaţii:
  a) în anul N, comparativ cu anul N-1, preţul de vânzare a înregistrat creşteri la peste 65% din totalul volumului vânzărilor (grupele de produse A, D, E);
  b) creşterea preţurilor la anumite grupe de produse a fost mai mare decât scăderea preţului la alte grupe de produse (grupa D comparativ cu grupa C, de exemplu).

Majorarea preţului se apreciază normală atunci când se respectă trendul generale al pieţei pe de o parte, iar pe de altă parte, când cererea pentru oferta societăţii analizate nu este afectată de decizia de creştere a preţurilor. În cazul prezentat, la grupa D, volumul vânzărilor s-a redus de la 1.520 la 1.000 tone, în condiţiile unei creşteri a preţului unitar cu 2 lei. Pentru astfel de situaţii sunt necesare investigaţii suplimentare care să argumenteze oportunitatea practicării unui preţ majorat.

[58] Analiza cifrei de afaceri trebuie realizată în unităţi monetare constante (după eliminarea efectului inflaţiei).

Scanned with OKEN Scanner

Concluzie: Pe ansamblu, situaţia înregistrată se apreciază favorabil deoarece cifra de afaceri reală a crescut. Deoarece structura vânzărilor, deşi cu intensitate mai redusă, a influenţat negativ evoluţia cifrei de afaceri, asupra acestui factor se impune o analiză detaliată pentru stabilirea cauzelor modificării acesteia. Dacă modificarea structurii este cauzată de unele deficienţe de natură internă (rupturi de stoc, promovare insuficientă, necorelarea preţurilor cu mediile preţurilor pieţei etc.) acestea se impun a fi corectate.

În scopul creşterii cifrei de afaceri nete în perioadele viitoare, se recomandă un set de măsuri, printre care:

- acţiuni dedicate creşterii volumului fizic al vânzărilor prin: lărgirea ariei de distribuţie; intensificarea promovării; creşterea gradului de pregătire profesională a personalului angajat; diversificarea ofertei; diversificarea formelor de vânzare etc.;
- asigurarea corelaţiei între structura ofertei şi cererea de piaţă;
- practicarea unor preţuri competitive, simultan cu diferenţierea pe piaţă şi crearea unor nişe etc.

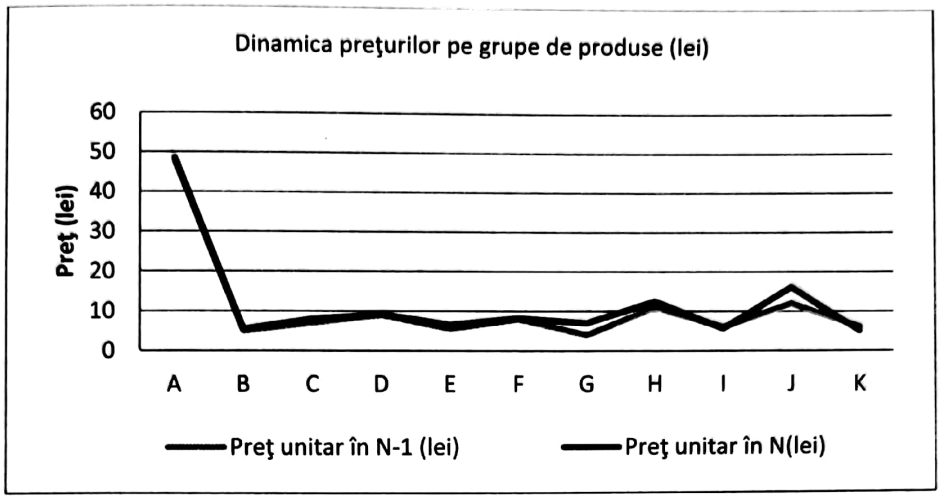
Pentru înţelegerea judecăţii şi conţinutului analizei factoriale a cifrei de afaceri specifice domeniului vânzărilor cu caracter **neomogen**, se consideră exemplul:

Tabelul 2.13

Grupe de produse	U.M.	Cantitate vândută în N-1	Cantitate vândută în N	IQfv %	Preţ unitar în N-1 (lei)	Preţ unitar în N (lei)	Ip %	Cifra de afaceri în N-1 (lei)	Cifra de afaceri în N (lei)	Cifra de afaceri recalculată (lei)	ICA %
A	m	900	850	94,44	48	48.5	101,04	43.200	41.225	40.800	95,43
B	kg	2.250	3.400	1511,1	5	5.4	108,00	11.250	18.360	17.000	163,20
C	buc.	650	620	95,38	7	8	114,29	4.550	4.960	4.340	109,01
D	kg	9.950	1.040	10,45	9	9.12	101,33	89.550	9.485	9360	10,59
E	buc.	1.200	950	79,17	5.5	6.5	118,18	6.600	6.175	5.225	93,56
F	kg	5.000	5.100	102,00	8	8.2	102.50	40.000	41.820	40.800	104,55
G	m	400	120	30,00	4	7	175,00	1.600	840	480	52,50
H	l	1.500	1.750	116,67	11	12.5	113.64	16.500	21.875	19.250	132,58
I	buc.	700	600	85,71	6	5.6	93.33	4.200	3.360	3.600	80,00
J	kg	410	400	97,56	12	16	133.3,	4.920	6.400	4.800	130,08
K	buc.	1.460	2.000	136,99	6	5	83.33	8.760	10.000	12.000	114,16
TOTAL		24.420	16.830	68,92	9,46	9,77	103,27	231.130	164.500	157.655	71,17

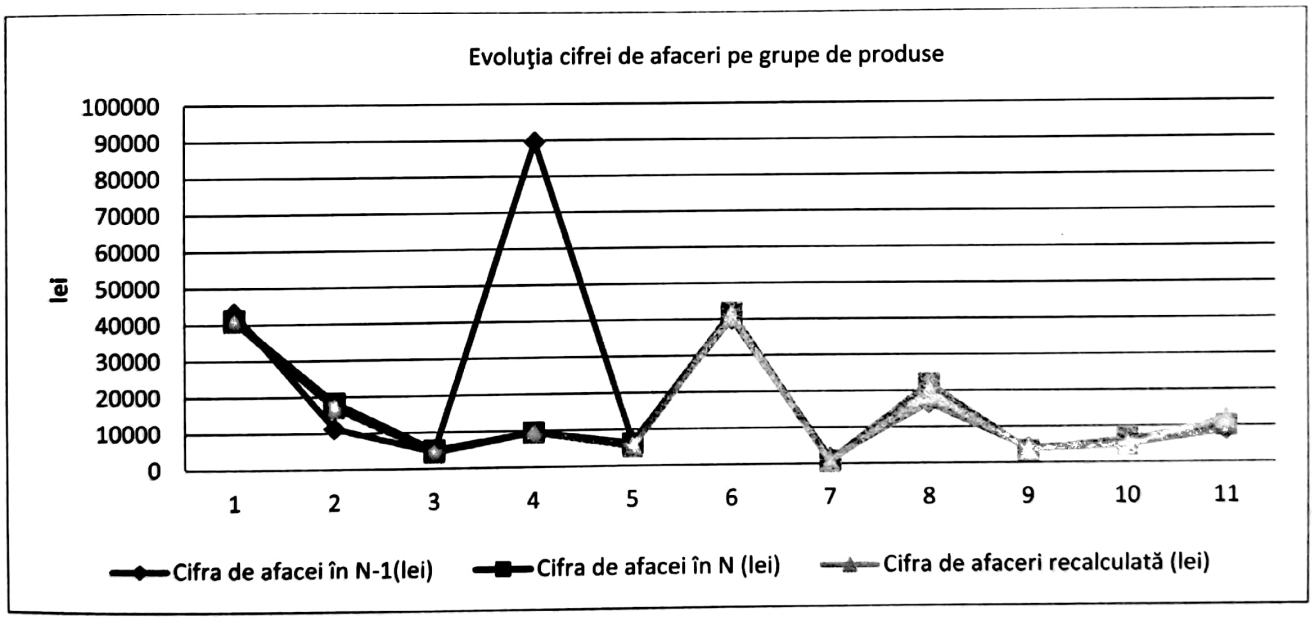
Scanned with OKEN Scanner

Graficul următor reprezintă evoluția în timp a prețului pe grupe de produse:



Graficul 2.5. *Evoluția prețurilor în timp*

În graficul următor este redată dinamica cifrei de afaceri pe grupe de produse:



Graficul 2.6. *Evoluția cifrei de afaceri în timp*

De cele mai multe ori, produsele/serviciile comercializate de o entitate, prin natura lor, sunt diferite unele față de altele (prin unitatea de măsură, prin gramaj, dimensiune, formă, stare de agregare etc.), fiind considerate vânzări neomogene; în practică, la nivelul unui supermarket de exemplu, vânzările nu pot fi analizate cantitativ ca un total al volumului fizic al mărfurilor, ci doar structural, pe categorii de produse sau sortimente, deoarece au

Scanned with OKEN Scanner

exprimări unitare diferite (nu se vor aduna numărul conservelor, cu cantitatea de zahăr și volumul uleiului pentru a afla volumul fizic total al vânzărilor). Prin urmare, inițial, pe baza datelor de intrare, indicii de dinamică pentru volumul fizic al vânzărilor pot fi calculați doar pentru fiecare sortiment sau tip de produs, nu și la nivel de societate comercială. De asemenea, dacă vânzările sunt neomogene, nu poate fi determinat un preț mediu la nivel de unitate economică, ci se cunosc doar prețurile medii pe produse/servicii și evoluția acestora. De aici, se deduce că indicele volumului fizic al vânzărilor, dar și cel al prețului mediu la nivel de entitate economică necesită o judecată specială și calcule suplimentare.

Cum se realizează analiza factorială și în dinamică în astfel de situații?

În tabelul de mai sus, coloanele în alb indică datele de intrare care vor fi utilizate în *analiza factorială a cifrei de afaceri pentru vânzări de tip neomogen*.

Știind că pentru vânzările omogene (grupe de același tip), cifra de afaceri se calculează conform relației: *CA = Qfv x p* și aplicând modelul economic pentru fiecare grupă de produse din tabel, a rezultat cifra de afaceri pentru perioadele N și N-1, atât pentru grupele de produse cât și pe total companie.

Matematic, expresiile de calcul sunt următoarele:

- *La nivelul unei grupe de produse:* $CAi = qfvi \times pi$
- *La nivel de agent economic:* $CAn = \sum CAi \quad sau \quad CAn = \sum qfvixpi$

unde:

i – grupa de produse/servicii de tip „i";
CAi – cifra de afaceri netă aferentă grupei „i";
CAn – cifra de afaceri netă la nivelul societății;
qfvi – cantitatea fizică vândută din grupa „i";
pi – prețul mediu de vânzare aferent grupei „i".

Pentru analiza factorială a cifrei de afaceri netă în cazul vânzărilor de produse/servicii neomogene se va utiliza modelul:

$$CAn = \sum qfvi \times pi$$

Deoarece între factorii cu acțiune asupra cifrei de afaceri există operația matematică de produs, analiza se va realiza utilizând metoda substituțiilor în lanț, respectând metodologia cunoscută:

A. Calcularea modificării absolute a cifrei de afaceri nete:

$$\Delta CAn = CAn_1 - CAn_0 = 164.500 - 231.130 = -66.630 \ lei,$$

echivalentă cu $(-28{,}8\%)$

B. Determinarea variaţiei cifrei de afaceri în funcţie de modificarea factorilor de influenţă

1) influenţa modificării volumului fizic al vânzărilor:

$$\Delta CAn(\Delta qfvi) = \sum qfvi_1 \times pi_0 - \sum qfvi_0 \times pi_0 = CAn^{rec} - CAn_0 =$$

$$= 157.655 - 231.130 = -73.475 \text{ lei}$$

2) influenţa modificării preţului mediu de vânzare pe categorii de produse/servicii:

$$\Delta CAn(\Delta pi) = \sum qfvi_1 \times pi_1 - \sum qfvi_1 \times pi_0 = CAn_1 - CAn^{rec} = 164.500 - 157.655 = 6.845 \text{ lei}$$

C. Verificarea metodei:

$$\Delta CAn(\Delta qfvi) + \Delta CAn(\Delta pi) = \Delta CAn; \; -73.475 + 6.845 = -66.630 \text{ lei}$$

D. Sinteza aplicării metodei:

Modificarea cifrei de afaceri nete, din care datorită:	- 66.630 lei	-28,8%
1. modificării volumului fizic al vânzărilor	-73.475 lei	-31,8%
2. modificării preţului mediu de vânzare	+6.845 lei	2,9%

E. Interpretarea economică a rezultatelor.

Din analiza realizată prin utilizarea metodei substituţiilor în lanţ se constată că cei doi factori direcţi au exercitat influenţe în sensuri contrare şi cu intensităţi diferite asupra modificării cifrei de afaceri cu – 66.630 lei (-28,8%).

1) Volumul fizic a vânzărilor s-a redus cu 31,8% în anul N comparativ cu anul N-1 şi, în condiţiile menţinerii contante a preţului mediu de vânzare, a determinat scăderea cifrei de afaceri nete cu 73.475 lei. Cantitatea vândută influenţează direct proporţional mărimea cifrei de afaceri precum şi a celorlalţi indicatori de performanţă.
2) Preţul mediu de vânzare a crescut cu 4,3% şi a acţionat asupra cifrei de afaceri nete cu o influenţă de +6.450 lei, insuficientă pentru a anula efectul negativ al factorului cantitativ.

Din punct de vedere economic, se constată o scădere importantă a veniturilor realizate din activităţi comerciale curente (CAn). Reducerea volumului fizic al vânzărilor poate sugera o scădere a cererii de piaţă pentru oferta entităţii analizate sau o scădere a consumului general, însă pentru a explica impactul global şi cauzele, se impune culegerea si prelucrarea unor informaţii suplimentare, care să ofere răspuns la întrebările: A scăzut doar cererea pentru oferta proprie? Sectorul de activitate este poziţionat în faza de declin, pe curba ciclului de viaţă? Au apărut noi competitori sau produse de substituţie pe piaţă? Preţurile practicate de societatea analizată au „descurajat" cererea? Care sunt categoriile de produse care au „afectat" vânzarea şi care sunt cauzele reale şi potenţiale? etc.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Cifra de afaceri netă recalculată reprezintă un indicator foarte util în analiza dinamicii absolute şi relative a vânzărilor exprimate valoric. Aceasta se calculează utilizând relaţia $CA^{rec} = \sum qfvi_1 xpi_0$ şi arată, care ar fi fost cifra de afaceri netă dacă volumul fizic al vânzărilor din perioada curentă s-ar fi comercializat la preţurile din perioada utilizată ca bază de comparaţie. Astfel, şi doar calculând această valoare şi comparând-o cu mărimile cifrei de afaceri din cele două perioade analizate, se pot desprinde două concluzii importante:

- prin compararea cifrei de afaceri recalculate cu cifra de afaceri din perioada N-1, se deduce *sensul şi intensitatea influenţei volumului producţiei fizice vândute* asupra mărimii cifrei de afaceri;
- prin compararea cifrei de afaceri din anul N cu cifra de afaceri recalculată se evidenţiază modul în care modificarea preţului a influenţat mărimea cifrei de afaceri nete.

Cifra de afaceri recalculată este utilizată în statistica economică pentru calculul indicelui mediu al preţului de consum, cunoscut ca indicele Laspeyres:

$$IPC = \frac{\sum Q_1 \times p_1}{\sum Q_1 \times p_0}$$

Folosind aceleaşi principii, la nivel de societate, dinamica *preţului anual* sub formă de indice poate fi determinată prin relaţia:

$$Ip = \frac{\sum qfvi_1 \times pi_1}{\sum qfvi_1 \times p_0} \times 100$$

sau

$$Ip = \frac{CAn_1}{CAn^{rec}} \times 100$$

Din relaţia de dinamică relativă a cifrei de afaceri nete se ştie că:

$$ICAn = \frac{Iqfv \times Ip}{100}$$

Se deduce că, $Iqfv = \frac{ICAn}{Ipi} \times 100$ sau, prin înlocuiri şi simplificări între relaţii:

$$Iqfvi = \frac{\sum qfvi_1 \times pi_0}{\sum qfvi_0 \times pi_0} \times 100,$$

echivalent cu:

$$Iqfvi = \frac{CAn^{rec}}{CAn_0} \times 100$$

Sinteza indicilor de dinamică, este prezentată în tabelul următor:

Denumire indici	Relație de calcul
Indicele cifrei de afaceri	$ICAn = \frac{\sum qfvi_1 \times pi_1}{\sum qfvi_0 \times pi_0} \times 100$
Indicele volumului fizic al producției vândute	$Iqfvi = \frac{\sum qfvi_1 \times pi_0}{\sum qfvi_0 \times pi_0} \times 100$
Indicele prețului mediu de vânzare	$Ipi = \frac{\sum qfvi_1 \times pi_1}{\sum qfvi1 \times pi_0} \times 100$

În domeniul productiv, modelul adecvat pentru analiza cifrei de afaceri este:

$$CAn = \overline{Ns} \times \frac{Qf}{\overline{Ns}} \times \frac{CAn}{Qf} \text{ în care,}$$

$$\frac{Qf}{\bar{N}s} = \frac{\bar{A}ic}{\bar{N}s} \times \frac{\bar{A}icdp}{\bar{A}ic} \times \frac{Qf}{\bar{A}icdp}$$

Pentru exemplificarea modelului, se vor utiliza datele de intrare aferente societății Eta S.A. (*indicatorii 1 – 5*), liderul producției de antibiotice de pe piața românească:

Tabelul 2.14. *Extras de informații necesare analizei factoriale a cifrei de afaceri la societatea Eta S.A.*

Nr. crt.	Indicatori	Simbol	N-1	N	Abatere absolută	Indice (%)
1	Cifra de afaceri netă	CAn	340.424.276	360.209.065	19.784.789	105,8
2	Numărul mediu de salariați	$\overline{Ns}$	1.415	1.415	0	100,0
3	Valoarea medie anuală a activelor imobilizate corporale	$\overline{Aic}$	468.381.316	480.544.567	12.163.251	102,6
4	Valoarea medie anuală a activelor imobilizate corporale direct productive	$\overline{Aicdp}$	252.925.911	321.964.860	69.038.949	127,3
5	Producția obținută destinată livrării	Qf	364.101.216	360.921.004	-3.180.212	99,1
6	Productivitatea medie anuală f(Qf)	$\frac{Qf}{\overline{Ns}}$	257.315,3	255.067,8	-2.247,5	99,1
7	Gradul de înzestrare tehnică	$\frac{\overline{Aic}}{\overline{Ns}}$	331.012	339.608	8.596	102,6
8	Ponderea activelor imobilizate corporale direct productive în totalul activelor imobilizate corporale	$\frac{\overline{Aicdp}}{\overline{Aic}}$	0,54	0,67	0,13	124,1
9	Randamentul activelor imobilizate corporale direct productive, calculat în funcție de producția obținută destinată livrării	$\frac{Qf}{\overline{Aicdp}}$	1.44	1.12	-0,32	77,9
10	Gradul de valorificare a producției obținute destinate livrării	$\frac{CA}{\overline{Qf}}$	0,9350	0,9980	0,0630	106,7

Scanned with OKEN Scanner

Indicatorii de eficienţă, poziţionaţi pe rândurile 6-10, nu se regăsesc ca atare în documentele contabile ci sunt calculaţi pe baza datelor financiar-contabile. Analiza factorială se va realiza prin aplicarea metodei substituţiilor în lanţ, respectând etapele recomandate în descrierea procesului:

A. Determinarea modificării absolute a cifrei de afaceri nete în anul N, comparativ cu anul N-1:

$$\Delta CAn = CAn_1 - CAn_0 = +19.784.789\ lei, \text{echivalentă cu } (+5{,}8\%)$$

B. Determinarea variaţiei cifrei de afaceri în funcţie de modificarea factorilor de influenţă:

1) influenţa modificării numărului mediu de salariaţi asupra variaţiei cifrei de afaceri:

$$\Delta CAn(\Delta\overline{Ns}) = \left(\overline{Ns}_1 - \overline{Ns}_0\right) \times \frac{Qf_0}{\overline{Ns}_0} \times \frac{CAn_0}{Qf_0} = 0\ lei$$

2) influenţa modificării productivităţii medii anuale a muncii asupra variaţiei cifrei de afaceri:

$$\Delta CAn(\Delta\frac{Qf}{\overline{Ns}}) = \overline{Ns}_1 \times \left(\frac{Qf_1}{\overline{Ns}_1} - \frac{Qf_0}{\overline{Ns}_0}\right) \times \frac{CAn_0}{Qf_0} = \text{-2.973.407,7 lei din care, datorită:}$$

2.1) influenţei gradului de înzestrare tehnică a muncii:

$$\Delta CAn(\Delta\frac{\overline{Aic}}{\overline{Ns}}) = \overline{Ns}_1 \times \left(\frac{\overline{Aic}_1}{\overline{Ns}_1} - \frac{\overline{Aic}_0}{\overline{Ns}_0}\right) \times \frac{\overline{Aicdp}_0}{\overline{Aic}_0} \times \frac{Qf_0}{\overline{Aicdp}_0} \times \frac{CAn_0}{Qf_0} = +8.840.373,8\ \text{lei}$$

2.2) influenţei ponderii activelor imobilizate direct productive în totalul activelor imobilizate:

$$\Delta CAn(\Delta\frac{\overline{Aicdp}}{\overline{Aic}}) = \overline{Ns}_1 \times \frac{\overline{Aic}_1}{\overline{Ns}_1} \times \left(\frac{\overline{Aicdp}_1}{\overline{Aic}_1} - \frac{\overline{Aicdp}_0}{\overline{Aic}_0}\right) \times \frac{Qf_0}{\overline{Aicdp}_0} \times \frac{CAn_0}{Qf_0} = +84.082.230,5\ \text{lei}$$

2.3) influenţei randamentului activelor imobilizate direct productive:

$$\Delta CAn(\Delta\frac{Qf}{\overline{Aicdp}}) = \overline{Ns}_1 \times \frac{\overline{Aic}_1}{\overline{Ns}_1} \times \frac{\overline{Aicdp}_1}{\overline{Aic}_1} \times \left(\frac{Qf_1}{\overline{Aicdp}_1} \frac{Qf_0}{\overline{Aicdp}_0}\right) \times \frac{CAn_0}{Qf_0} = \text{-95.896.012 lei}$$

3) influenţa modificării gradului de valorificare a producţiei marfă fabricată:

$$\Delta CAn(\Delta\frac{CAn}{Qf}) = \overline{Ns}_1 \times \frac{Qf_1}{\overline{Ns}_1} \times \left(\frac{CAn_1}{Qf_1} - \frac{CAn_0}{Qf_0}\right) = +19.784.789\ \text{lei}$$

Scanned with OKEN Scanner

C. Verificarea metodei:

$$\Delta CAn(\Delta\overline{Ns}) + \Delta CAn(\Delta\frac{Qf}{Ns}) + \Delta CAn(\Delta\frac{CAn}{Qf}) = \Delta CAn$$

0 – 2.973.407,7 + 22.758.196,7 = 19.784.789 lei

$$\Delta CAn(\Delta\frac{\overline{Aic}}{\overline{Ns}}) + \Delta CAn(\Delta\frac{\overline{Aicdp}}{\overline{Aic}}) + \Delta CAn(\Delta\frac{Qf}{\overline{Aicdp}}) = \Delta CAn(\Delta\frac{Qf}{\overline{Ns}})$$

8.840.373,8 + 84.082.230,5 – 95.896.012 = -2.973.407,7 lei

D. Sinteza aplicării metodei:

– Lei –

Nr. crt.	Influențe	Valori
1	Influența modificării numărului mediu de salariați	0
2	Influența modificării productivității muncii	-2.973.407,7
2.1	Influența gradului de înzestrare tehnică	+8.840.373,8
2.2	Influența ponderii activelor imobilizate corporale direct productive în totalul activelor imobilizate corporale	+84.082.230,5
2.3	Influența randamentului activelor imobilizate corporale direct productive	-95.896.012
3	Influența gradului de valorificare a producției obținute destinate livrării	+22.758.196,7
Modificarea cifrei de afaceri		**+19.784.789**

E. Interpretarea economică a rezultatelor aplicării metodei substituțiilor în lanț pentru determinarea relațiilor cauză-efect în analiza modificării cifrei de afaceri.

Din analiza realizată, se constată că la S.C. Eta S.A., în anul N, comparativ cu anul N-1, cifra de afaceri a înregistrat o creștere cu 19.784.798 lei, echivalentă cu +5,8%, explicată prin modificarea în timp a principalilor factori de influență, prezentați în modelul economic. Astfel:

- În ambii ani ai perioadei de analiză, numărul mediu al salariaților nu s-a modificat. Fiind factor cantitativ care influențează direct proporțional evoluția cifrei de afaceri, în acest caz, dimensiunea personalului nu a exercitat nicio acțiune asupra cifrei de afaceri, menținându-se constantă (1.415 angajați).
- Productivitatea medie anuală a muncii, calculată în funcție de producția obținută destinată vânzării, s-a diminuat cu 0,9% (-2.247, 5 lei) astfel că, și influența acesteia asupra cifrei de afaceri a fost tot în sensul scăderii, cu o intensitate de -2.973.407,7 lei. Reducerea eficienței muncii într-o anumită perioadă poate avea cauze diverse, de aceea, analiza trebuie detaliată. În exemplul prezentat, s-a realizat descompunerea pe factori de gradul al doilea, care explică modificarea mărimii productivității medii anuale și indirect, dinamica cifrei de afaceri. Astfel:
- În anul N, comparativ cu anul N-1, gradul de înzestrare tehnică a muncii a crescut exclusiv pe seama politicilor investiționale ($I\overline{Aic} = 102{,}6\%$ și $I\overline{Ns} = 100\%$). Acest fapt arată că, în condiții relativ constante, prin creșterea gradului de înzestrare tehnică,

Scanned with OKEN Scanner

cifra de afaceri ar fi înregistrat o majorare cu 8.840.373,8 lei, influenţă normală deoarece productivitatea muncii este condiţionată direct de potenţialul tehnic al locurilor de muncă şi în consecinţă, şi volumul fizic şi valoric al vânzărilor este condiţionat.

- Compoziţia tehnologică, respectiv ponderea activelor imobilizate corporale direct productive în total active imobilizate corporale a crescut cu 13% în anul N comparativ cu anul N-1. Productivitatea muncii este direct influenţată de gradul de utilizare a echipamentelor, uneltelor şi instalaţiilor. Datorită acestei modificări, cifra de afaceri a înregistrat o creştere cu 84.082.230,5 lei. Măsura în care echipamentele sunt utilizate productiv este condiţionată pe de o parte de cererea de piaţă pentru oferta companiei, iar pe de altă parte de, starea tehnică a echipamentelor.
- Randamentul activelor imobilizate corporale direct productive s-a redus cu 22,1% iar influenţa asupra cifrei de afaceri a fost de -95.896.012 lei. Acest fapt poate fi datorat şi nepunerii integrale încă în funcţiune a echipamentelor direct productive, a căror valoare a crescut cu 27,3%.
- Gradul de valorificare a producţiei marfă fabricate cu +6,7%, a determinat o creştere a cifrei de afaceri cu 22.758.196,7 lei.

Deoarece cifra de afaceri s-a majorat în anul N comparativ cu anul N-1, activitatea se apreciază pozitiv, însă există rezerve pentru creşterea productivităţii muncii, prin PIF a echipamentelor, cu efecte pozitive asupra producţiei obţinute destinate livrării şi cifrei de afaceri.

Printre căile de creştere a cifrei de afaceri sunt vizate:

- prospectarea pieţei şi armonizarea raportului cerere/ofertă;
- practicarea unor preţuri competitive;
- stimularea vânzărilor printr-un mix de marketing adecvat;
- fidelizarea clienţilor etc.

Concluzie: Analiza cifrei de afaceri în dinamică, structură şi din punct de vedere factorial este esenţială pentru asigurarea mecanismelor de funcţionare pe criterii de eficienţă a activităţii oricărei companii.

2.3. Analiza marjei comerciale[59]

2.3.1. Rolul şi importanţa marjei comerciale în caracterizarea activităţii de comercializare

Marja comercială este un indicator specific societăţilor ce desfăşoară activitate de comerţ. Nu poate fi considerat un indicator de profitabilitate deoarece în componenţa sa, alături de profitul brut se regăsesc şi cheltuielile de distribuţie. Nu trebuie confundat cu valoarea adăugată corespunzătoare activităţii comerciale desfăşurate, aceasta fiind o

[59] Prelucrare după Sobolevschi-David, M.I., 2022-2023. Note de curs *Introducere în analiză economico-financiară*, IF, CIG.

Scanned with OKEN Scanner

componentă a marjei comerciale, alături de consumurile intermediare specifice. Literatura de specialitate prezintă marja comercială ca fiind decalajul dintre valoarea veniturilor din vânzări de mărfuri și cheltuielile aferente.

Figura 2.1. *Modalitatea de formare a marjei comerciale*

Dezvoltarea practicilor și a politicilor comerciale ce au ca scop stimularea vânzărilor a condus la formarea și utilizarea reducerilor comerciale primite (ulterior facturării achizițiilor), respectiv acordate (ulterior facturării vânzărilor). Ca efect, s-au conturat două forme ale marjei comerciale: marja comercială brută și marja comercială netă. Marja comerciala brută (MC_b) este identificată în continuare prin decalajul dintre cifra de afaceri din vânzări de mărfuri (CA) și cheltuielile privind mărfurile vândute (C_{mf}), fără a fi afectată de reducerile comerciale primite sau acordate:

$$MC_b = CA - C_{mf}$$

Prin diminuarea cheltuielilor privind mărfurile vândute cu reducerile comerciale primite (R_p) și a veniturilor din vânzarea mărfurilor cu reducerile comerciale acordate (R_a), se formează indicatorul marja comercială netă (MC_n)[60]:

$$MC_n = (CA - R_a) - (C_{mf} - R_p) = (CA - C_{mf}) - (R_a - R_p) = MC_b - (R_a - R_p)$$

Sau

$$MC_n = (CA - R_a) - (C_{mf} - R_p) = CA_n - C_{mfn}$$

unde:

CA_n = cifra de afaceri netă din vânzări de mărfuri;

C_{mfn} = cheltuielile nete privind mărfurile vândute.

Prin compararea marjei comerciale brute cu marja comercială netă pot fi caracterizate politicile comerciale ale societății. Astfel:

a) dacă $MC_b = MC_n$, fie nu au fost primite și nici acordate reduceri comerciale, fie valoarea reducerilor comerciale primite este egală cu cea a reducerilor acordate;
b) dacă $MC_b > MC_n$, valoarea reducerilor acordate este superioară celor primite;
c) dacă $MC_b < MC_n$, valoarea reducerilor acordate este inferioară celor primite.

[60] Sobolevschi-David, M.I., Robu, V., Petcu, M.A., Curea, S.C., 2020. *Ghid practic de analiză economico-financiară*, Editura ASE, București, p. 56.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Dimensiunea marjei comerciale este influenţată de specificul activităţii desfăşurate, de natura mărfurilor comercializate dar şi de politicile comerciale practicate.

Activitatea comercială poate presupune distribuţia en-gross sau en detail (cu amănuntul). În ambele cazuri marja comercială nu este regăsită ca atare calculată ci trebuie determinată pe baza informaţiilor disponibile, preluate din următoarele documente financiar-contabile:

- Situaţia veniturilor şi a cheltuielilor, componentă a Situaţiilor financiare anuale;
- Balanţa de verificare, prin utilizarea rulajelor conturilor: 707 „Venituri din vânzarea mărfurilor", 709 „Reduceri comerciale acordate", 607 „Cheltuieli privind mărfurile", 609 „Reduceri comerciale primite".

În cazul societăţilor a căror activitate constă în distribuţia en-gross, marja comercială brută şi implicit netă se calculează doar pentru vânzările de mărfuri realizate:

Nr. rd.	Indicatori	Rulaj cont contabil
1	Venituri din vânzare de mărfuri	707 – Venituri din vânzarea de mărfuri
2	Cheltuieli cu mărfurile vândute	607- Costul mărfurilor vândute
3	**Marja comercială brută (rd 1-rd 2)**	
4	Reduceri comerciale primite	609 – Reduceri comerciale primite
5	Reduceri comerciale acordate	709 – Reduceri comerciale acordate
6	**Marja comercială netă (rd3-rd5+rd4)**	

Schema 2.1. *Formarea marjei comerciale brute pentru activitatea de distribuţie en-gross*

În cazul societăţilor care au ca obiect de activitate distribuţia en detail, marja comercială este calculată şi evidenţiată ca rezultat al formării preţului de vânzare cu amănuntul. Documentele financiar-contabile şi în principal balanţa de verificare, permit identificarea:

a) **marjei comerciale aferente achiziţiilor de mărfuri din perioada analizată,** componentă a valorii de vânzare cu amănuntul aferent mărfurilor achiziţionate:

Marja comercială aferentă achiziţiilor de mărfuri

= Valoarea de vânzare cu amănuntul a mărfurilor achiziţionate

– Valoarea de achiziţie – TVA aferentă achiziţiilor

Achiziţii de marfă la preţ de vânzare	Componenţă	Informaţie contabilă	
Valoarea de vânzare cu amănuntul al mărfurilor achiziţionate	Valoarea de achiziţie	Rulaj creditor cont 401 – Furnizori	Rulaj debitor cont 371 – Mărfuri
	marjă comercială aferentă achiziţiilor	Rulaj creditor cont 378 – Diferenţe de preţ aferente mărfurilor	
	TVA aferent achiziţiilor	Rulaj creditor cont 4428 – TVA neexigibil	

Schema 2.2. *Formarea marjei comerciale aferente achiziţiilor de mărfuri ce urmează a fi distribuite cu amănuntul*

b) marjei comerciale aferente vânzărilor de mărfuri din perioada analizată, respectiv marja încorporată în valoarea vânzărilor din perioada analizată:

Marja comercială aferentă vânzărilor de mărfuri
= Valoarea de vânzare cu amănuntul
– Valoarea de achiziție aferentă mărfurilor vândute
– TVA aferentă vânzărilor

Vânzări de marfă cu amănuntul	Componență	Informație contabilă	
Valoarea de vânzare cu amănuntul al mărfurilor vândute	Valoarea de achiziție aferentă mărfurilor vândute	Rulaj creditor cont 371 – Mărfuri	Rulaj creditor cont 707 – Venituri din vânzarea mărfurilor
	marjă comercială aferentă vânzărilor	Rulaj debitor cont 378 – Diferențe de preț aferente mărfurilor	
	TVA aferent vânzărilor	Rulaj debitor cont 4428 – TVA neexigibil	Rulaj creditor cont 4427 – TVA colectat

Schema 2.3. *Formarea marjei comerciale aferente vânzărilor de mărfuri distribuite cu amănuntul*

Și în cazul vânzărilor en detail marja comercială aferentă vânzărilor (respectiv rulajul debitor cont 378 – Diferențe de preț aferente mărfurilor) este reflectată de decalajul dintre veniturile din vânzarea de mărfuri și costul mărfurilor vândute.

c) marjei comerciale aferente stocurilor de mărfuri la sfârșitul perioadei analizate, reflectate prin dimensiunea soldului creditor al contului 378 – Diferențe de preț aferente mărfurilor.

Stoc de marfă la preț cu amănuntul	Componență	Informație contabilă	
Valoarea de vânzare cu amănuntul a mărfurilor aflate în stoc	preț de achiziție aferent mărfurilor aflate în stoc		Sold debitor cont 371 – Mărfuri
	marjă comercială aferentă mărfurilor aflate în stoc	Sold creditor cont 378 – Diferențe de preț aferente mărfurilor	
	TVA aferentă mărfurilor aflate în stoc vânzărilor	Sold creditor cont 4428 – TVA neexigibil	

Schema 2.4. *Formarea marjei comerciale aferente stocurilor de mărfuri ce urmează a fi distribuite cu amănuntul*

Prin compararea marjei comerciale cu cifra de afaceri se formează indicatorul **rata marjei comerciale,** ce arată cuantumul marjei comerciale realizate pentru 100 lei vânzare. Luând în considerare reducerile comerciale primite și acordate, se poate calcula:

- **rata marjei comerciale brute** (R_{MC_b}): $R_{MC_b} = \frac{MC_b}{CA} \times 100$
- **rata marjei comerciale nete** (R_{MCn}): $R_{MC_n} = \frac{MC_n}{CA_n} \times 100$

Scanned with OKEN Scanner

Evoluția marjei comerciale brute/nete se poate realiza și comparativ cu cea a cheltuielilor cu mărfurilor vândute, formându-se astfel indicatorul cota medie de adaos comercial (sau rata marjei față de costuri):

- cota medie de adaos comercial brută: $\overline{Cb} = \frac{\text{Marja comercială brută}}{\text{Cheltuiala cu mărfurile vândute}} \times 100$
- cota medie de adaos comercial netă: $\overline{Cn} = \frac{\text{Marja comercială netă}}{\text{Cheltuiala netă a mărfurilor vândute}} \times 100$

Dimensiunea cotei medii de adaos comercial brută/netă semnifică valoarea marjei comerciale realizate pentru o cheltuială brută/netă a mărfurilor vândute de 100 lei. În condițiile unei activități normale, deoarece cifra de afaceri include cheltuiala cu mărfurile vândute, dimensiunea ratei marjei comerciale este mai mică decât cea a cotei medii de adaos comercial:

$$Rata\ marjei\ comerciale < Cota\ medie\ de\ adaos\ comercial$$

O vânzare a mărfurilor la un preț de vânzare egal cu costul de achiziție este reflectată de o rată a marjei comerciale egale cu cota medie de adaos comercial:

$$Rata\ marjei\ comerciale = Cota\ medie\ de\ adaos\ comercial$$

iar vânzarea mărfurilor la un preț de vânzare mai mic decât costul de achiziție determină o rată a marjei comerciale mai mare decât cota medie de adaos comercial:

$$Rata\ marjei\ comerciale > Cota\ medie\ de\ adaos\ comercial$$

În politicile comerciale de acordare/primire a reducerilor comerciale este foarte important a se cunoaște și a se diferenția dimensiunea și evoluția ratei marjei comerciale comparativ cu cea a cotei medii de adaos comercial.

Dimensiunea ratei marjei comerciale reflectă natura politicilor de promovare a vânzărilor, schimbările intervenite asupra surselor de aprovizionare, elemente cu impact direct asupra profitabilității. Se poate calcula și analiza rata marjei comerciale în interiorul societății, pentru perioade diferite, dar în același timp se pot face comparații și cu valorile înregistrate de alte societăți cu obiect de activitate similar. Evoluția ratei marjei comerciale în interiorul unui exercițiu financiar poate face obiectul activității de audit financiar, cu evidențierea clară a unor derapaje financiare în contextul existenței unor oscilații față de valorile medii anuale. Posibile cauze ale variației ratei marjei comerciale sunt:

- creșterea/scăderea costurilor de achiziție a mărfurilor care nu s-a alocat în mod corespunzător prin creșterea/scăderea prețurilor;
- încheierea de contracte de vânzare la prețuri mai mici sau mai mari decât marjele normale de profitabilitate;
- creșterea/scăderea ponderii vânzărilor cu o rată a marjei comerciale mai mică/mare decât media la nivel de entitate din perioada anterioară;

Scanned with OKEN Scanner

- erori contabile cu privire la recunoașterea veniturilor sau a cheltuielilor în exercițiul financiar.

Rata marjei comerciale brute, în cazul societăților cu vânzare cu amănuntul, poate fi comparată cu rata medie a marjei aferente stocului de marfă (R_{Mst})

$$R_{Mst} = \frac{M_{st}}{St_{mf}} \times 100$$

unde:

M_{st} = marja aferentă stocului de marfă (valoarea soldului final creditor al contului 378 „Diferențe de preț la mărfuri" din balanța de verificare);

St_{mf} = valoarea la preț cu amănuntul a stocului de marfă corectată cu TVA (valoarea soldului final debitor al contului 371 „Mărfuri" din care se scade soldul final creditor al contului 4428 „TVA neexigibilă").

O valoare a ratei marjei comerciale brute apropiată de rata marjei aferente stocurilor demonstrează o bună estimare a prețurilor de vânzare cu amănuntul, o gestionare riguroasă a activității de vânzare dar și de gestionare a stocurilor. Eventuale decalaje semnificative pot indica fraude, erori sau deficiențe în activitatea de vânzare.

2.3.2. Analiza dinamicii și structurii marjei comerciale

Pentru societățile cu activitate comercială, reperul în diagnosticarea profitului îl constituie departajarea cifrei de afaceri nete în funcție de costul net al mărfurilor vândute și marja comercială netă. Marja comercială netă, prin dimensiunea sa, trebuie să fie capabilă să acopere cheltuielile de distribuție și să asigure profitul dorit.

<table>
<tr><td colspan="4">Cifra de afaceri netă</td></tr>
<tr><td>Cheltuieli nete privind mărfurile vândute</td><td colspan="3">Marja comercială netă</td></tr>
<tr><td></td><td>Cheltuieli de distribuție</td><td colspan="2">Rezultat brut</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td>Impozit pe profit/venit</td><td>Rezultat net</td></tr>
</table>

Schema 2.5. *Structura cifrei de afaceri și a marjei comerciale nete*

În structura marjei comerciale nete identificăm două componente: cheltuielile de distribuție și profitul.

Figura 2.2. *Componente ale marjei comerciale*

Scanned with OKEN Scanner

În componenţa cheltuielilor de distribuţie sunt incluse toate cheltuielile degajate de desfăşurarea activităţii de comercializare: cheltuieli de transport, depozitare, asigurare, salarii, amortizarea activelor imobilizate etc. Informaţii cu privire la dimensiunea cheltuielilor de distribuţie regăsim în balanţa de verificare (rulajele conturilor de cheltuieli) sau în Situaţia veniturilor şi a cheltuielilor – componentă a Situaţiilor financiare anuale.

Elementele componente ale marjei comerciale arată că este necesară o creştere a marjei comerciale nete ca rezultat al obţinerii şi creşterii profitului, în condiţiile scăderii valorii cheltuielilor de distribuţie. Pentru aceasta se impune un indice al profitului superior celui înregistrat de marja comercială, cu efect în creşterea ponderii profitului în marja comercială.

2.3.3. Analiza factorială a marjei comerciale

Factorial, marja comercială se poate analiza pe baza modelelor:

- în cazul marjei comerciale brute: $MC_b = CA \times R_{MC_b}$
- în cazul marjei comerciale nete: $MC_n = CA_n \times R_{MC_n}$

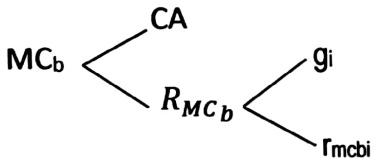
Analitic, rata medie a marjei comerciale poate fi calculată: $R_{mc} = \frac{\sum g_i \times r_{mci}}{100^2}$

unde:

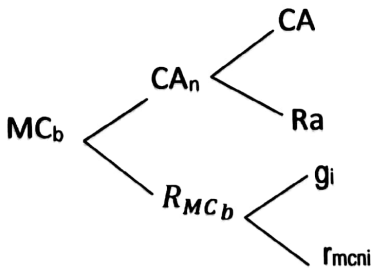
g_i = structura vânzărilor de mărfuri;

r_{mci} = rata marjei comerciale pe tipuri de mărfuri.

Sistemul factorial de analiză a marjei comerciale brute este:



iar al marjei comerciale nete:



Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Pentru exemplificare, sunt prelucrate următoarele informații privind evoluția vânzărilor de mărfuri, a costurilor mărfurilor vândute pentru o societate care are ca obiect de activitate fabricarea preparatelor farmaceutice:

Tabelul 2.15. *Evoluția vânzărilor de mărfuri, a costurilor mărfurilor vândute*

Indicatori	N-4	N-3	N-2	N-1	N
Venituri din vânzări de mărfuri	3.192.642	1.971.024	752.061	1.244.422	7.108.977
Costul mărfurilor vândute	2.229.275	1.145.055	534.958	262.551	1.323.601
Marja comercială	963.367	825.969	217.103	981.871	5.785.376
Rata marjei comerciale	30%	42%	29%	79%	81%

Activitatea de comercializare de mărfuri este o activitate adiacentă celei de vânzare de produse finite. În perioada N-4 – N au scăzut atât veniturile din vânzări de mărfuri, cât și costul mărfurilor vândute. O ușoară revigorare a activității comerciale este înregistrată în anul N-1, fără a se atinge însă nivelul corespunzător anului N-4. Vânzările de mărfuri în anul N au depășit dublul valorii înregistrate în anul N-4, în timp ce costul mărfurilor vândute, în aceiași perioadă, a fost cu mult mai mic. În consecință, în anul N rata marjei comerciale (81%) a fost mai mare decât în anul 2018 (30%).

Dinamica marjei comerciale, exprimată prin indici cu bază în lanț, este evidențiată astfel:

Tabelul 2.16. *Dinamica vânzărilor de mărfuri, a costurilor mărfurilor vândute și a marjei comerciale*

Indicatori	N-3/N-4	N-2/N-3	N-1/N-2	N/N-1
Venituri din vânzări de mărfuri	62%	38%	165%	571%
Costul mărfurilor vândute	51%	47%	49%	504%
Marja comercială	86%	26%	452%	589%
Rata marjei comerciale	139%	69%	273%	103%

Evoluția marjei comerciale sub incidența factorilor de influență a fost cuantificată după cum urmează:

Tabelul 2.17

Explicație	N-3/N-4	N-2/N-3	N-1/N-2	N/N-1
Variația marjei comerciale, din care:	**-137.398**	**-608.866**	**764.768**	**4.803.505**
variației cifrei de afaceri	-368.618	-510.813	142.133	4.627.238
variației ratei marjei comerciale	231.220	-98.053	622.635	176.267

unde:

Variația marjei comerciale este: $\Delta MC_b = MC_{b1} - MC_{b0}$

din care datorită:

- variației cifrei de afaceri:

$$\Delta CA^{\Delta MC_b} = CA_1 \times R_{MCb0} - CA_0 \times R_{MCb0}$$

- variației ratei marjei comerciale:

$$\Delta R_{MCb}{}^{\Delta MC_b} = CA_1 \times R_{MCb1} - CA_1 \times R_{MCb0}$$

- variației structurii vânzărilor:

$$\Delta g_i{}^{\Delta MC_b} = CA_1 \times R_{MCbrec} - CA_1 \times R_{MCb0} = CA_1 \times (\frac{\sum gi1r_{mcb0}}{100} - R_{MCb0})$$

- variației ratei marjei pe categorii structurale:

$$\Delta r_{mcbi}{}^{\Delta MC_b} = CA_1 \times R_{MCb1} - CA_1 \times R_{MCbrec} = CA_1 \times (R_{MCb1} - \frac{\sum gi1r_{mcb0}}{100})$$

Societatea nu a acordat și nici nu a primit reduceri comerciale pentru mărfurile vândute în perioada N-4 – N. Ca urmare, marja comercială brută este egală cu marja comercială netă, în acest caz. Marja comercială brută a scăzut în anul N-3 comparativ cu anul N-4 cu 137.398 lei, în N-2 comparativ cu N-3 cu 608.866 lei. În anul N-1 marja comercială a crescut comparativ cu N-2 cu 764.768 lei, iar în anul N comparativ cu N-1 cu 4.803.505 lei. Scăderea cifrei de afaceri cu 38% în N-3 comparativ cu N-4, cu 62% în N-2 comparativ cu N-3, a condus la scăderea marjei comerciale brute cu 368.618 lei, respectiv cu 231.220 lei. În anul N-1, creșterea cifrei de afaceri cu 65% comparativ cu anul N-2 s-a concretizat în creșterea marjei comerciale cu 142.133 lei. În anul N, creșterea cifrei de afaceri cu 471% comparativ cu anul N-1 a susținut creșterea marjei comerciale cu 4.803.505 lei. Creșterea ratei marjei comerciale brute de la 30% în N-4 la 42% în N-3 s-a reflectat în creșterea marjei comerciale brute cu 231.220 lei. Scăderea ratei marjei comerciale brute de la 42% în N-3 la 29% în N-2 se regăsește în scăderea marjei comerciale brute cu 98.053 lei. Creșterea ratei marjei comerciale brute de la 29% în N-2 la 79% în N-1 s-a reflectat în creșterea marjei comerciale brute cu 622.635 lei. Aceeași situație este regăsită în anul N comparativ cu N-1 când, prin creșterea ratei marjei de la 79% la 81% se obține mărirea marjei comerciale cu 176.267 lei.

În scopul creșterii marjei comerciale se identifică următoarele măsuri:

- creșterea cifrei de afaceri;
- o mai bună sincronizare a reducerilor comerciale primite cu cele acordate, dar și cu cifra de afaceri realizată;
- creșterea ponderii vânzărilor cu o rată a marjei comerciale mai mare decât rata medie stabilită la nivel de societate, respectând însă cererea existentă pe piața consumatorilor;
- creșterea ratei marjei comerciale pe categorii de mărfuri, analizând însă impactul asupra prețurilor și suportabilitatea acestora de către segmentul de consumatori căruia i se adresează societatea.

Scanned with OKEN Scanner

2.4. Analiza valorii adăugate

2.4.1. Necesitatea și importanța valorii adăugate ca indicator de performanță

Indicatorul ce exprimă capacitatea unei societăți de a remunera factorii implicați în desfășurarea activității este valoarea adăugată. Prin dimensiunea și structura sa, valoarea adăugată reflectă capacitatea societății de a contribui la formarea produsului intern brut, la constituirea veniturilor bugetare. Dimensiunea valorii adăugate permite comparații între entități ce activează în același domeniu de activitate. „Valoarea adăugată, ca rezultantă a combinației factorilor de producție, constituie sursa de remunerare și determinare comportamentală a acestora, asigurând menținerea societății pe piață"[61].

Valoarea adăugată nu este regăsită a fi calculată ca atare în cuprinsul Situațiilor financiare anuale. Folosind informațiile financiar-contabile furnizate prin Situația veniturilor și a cheltuielilor sau prin balanța de verificare, valoarea adăugată se poate calcula prin două metode: metoda sintetică și metoda aditivă.

Prin metoda sintetică se recurge la determinarea valorii adăugate făcând uz de indicatorii ce caracterizează volumul total de activitate desfășurată de societate, dar și consumurile de la terți. Natura activității (producție, comerț sau prestări de servicii) implică diferențe în determinarea valorii adăugate. Astfel:

- **Dacă societatea desfășoară activitate de comerț,** atunci valoarea adăugată se calculează scăzând din cifra de afaceri netă atât costul net al mărfurilor vândute cât și consumurile provenite de la terți:

$$VA = CA_n - Cmf_n - M$$

sau

$$VA = MCn - M$$

unde:

CA_n = cifra de afaceri netă din vânzări de mărfuri (rulajul contului 707 „Venituri din vânzări de mărfuri" corectat cu rulajul contului 709 „Reduceri comerciale acordate" sau valoarea cifrei de afaceri nete din „Situația veniturilor și a cheltuielilor");

Cmf_n = costul mărfurilor vândute (rulajul contului 607 „Cheltuieli privind mărfurile" sau „Costul mărfurilor vândute" corectat cu rulajul contului 609 „Reduceri comerciale primite" prezentat drept componentă a cheltuielilor de exploatare în cadrul „Situației veniturilor și a cheltuielilor");

MCn = marja comercială netă;

M = consumuri provenite de la terți, corespunzătoare activității de comerț.

[61] Petcu M., 2003. *Analiza economico-financiară a întreprinderii*, Editura Economică, București, p. 332.

Scanned with OKEN Scanner

În categoria consumurilor intermediare sunt incluse: cheltuieli cu materii prime, materiale, cheltuieli cu energia şi apa, cheltuieli cu prestaţii externe (cheltuieli de protocol, reclamă, cheltuieli poştale şi de telecomunicaţii, cheltuieli cu comisioanele bancare, alte cheltuieli cu prestaţiile externe). Informaţii cu privire la consumurile de la terţi sunt regăsite în „Situaţia veniturilor şi a cheltuielilor" (în componenţa cheltuielilor de exploatare) sau în balanţa de verificare, în rulajele conturilor 600-628 (exclusiv rulajele conturilor 607 „Cheltuieli privind mărfurile" şi 609 „Reduceri comerciale primite").

Cifra de afaceri netă		
Costul net al mărfurilor vândute	Marja comercială netă	
	Consumuri provenite de la terţi	**Valoarea adăugată**

Figura 2.3. *Formarea valorii adăugate la o societate ce desfăşoară activitate de comerţ*

- **Dacă societatea desfăşoară activitate de producţie,** atunci valoarea adăugată se calculează scăzând din producţia exerciţiului consumurile provenite de la terţi:

$$VA = Q_{ex} - M_p$$

Figura 2.4. *Formarea valorii adăugate la o societate ce desfăşoară activitate de producţie*

unde:

Q_{ex} = producţia exerciţiului; $Q_{ex} = Q_v + \Delta Q_{st} + Q_{im}$

Q_v = producţia vândută;

ΔQ_{st} = variaţia producţiei stocate, respectiv veniturile aferente costului producţiei în curs de execuţie;

Q_{im} = producţia imobilizată, respectiv veniturile din producţia de imobilizări necorporale şi corporale şi veniturile din producţia de investiţii imobiliare;

M_p = consumuri provenite de la terţi corespunzătoare activităţii de producţie.

Informaţii cu privire la dimensiunea producţiei vândute, a variaţiei producţiei stocate cât şi a producţiei imobilizate sunt regăsite în „Situaţia veniturilor şi a cheltuielilor" (în componenţa veniturilor din exploatare).

Scanned with OKEN Scanner

- **Dacă societatea desfășoară atât activitate de producție cât și activitate de comerț,** atunci valoarea adăugată se calculează adăugând la marja comercială netă producția exercițiului și scăzând consumurile de la terți:

$$VA = MC_n + Q_{ex} - (M + M_P) = VA_{\text{comerț}} + VA_{\text{producție}}$$

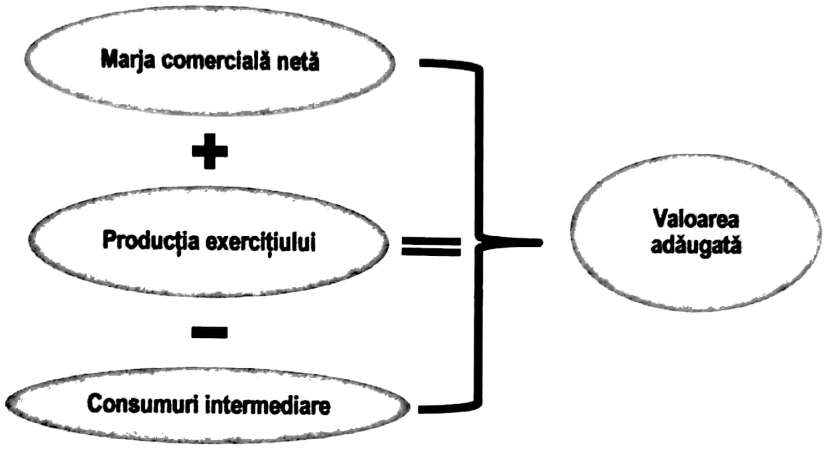


Figura 2.5. *Formarea valorii adăugate la o societate ce desfășoară atât activitate de producție, cât și activitate de comerț*

Studiu de caz

Folosind metoda sintetică, se analizează valoarea adăugată pentru o societate care desfășoară activitate de fabricare a preparatelor farmaceutice, pentru perioada N-4 – N:

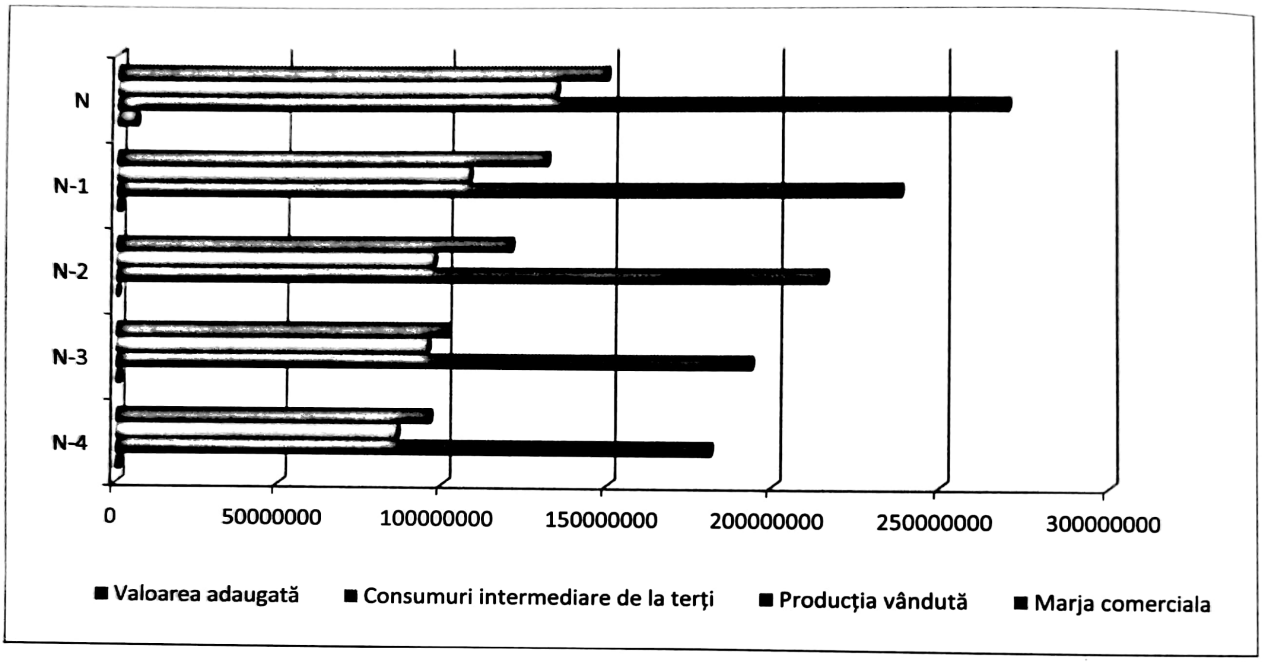
Tabelul 2.18. *Calculul valorii adăugate prin metoda sintetică*

Nr. crt.	Indicatori	N-4	N-3	N-2	N-1	N
1	Vânzări de mărfuri	3.192.307	1.971.024	752.061	1.244.422	7.108.977
2	Costul mărfurilor vândute	2.229.275	1.145.055	534.958	262.551	1.323.601
I	**Marja comercială**	**963.032**	**825.969**	**217.103**	**981.871**	**5.785.376**
3	Producția vândută	181.188.492	193.350.991	215.667.635	237.800.234	269.873.715
4	Variația producției stocate	216.379	2.649.831	1.822.811	218.465	7.690.697
5	Venituri din producția de imobilizări	0	0	0	0	0
II	**Producția exercițiului**	**181.404.871**	**196.000.822**	**217.490.446**	**238.018.699**	**277.564.412**
6	Consumuri provenite de la terți	86.257.809	95.432.245	97.175.817	107.734.411	134.056.004
III	**Valoarea adăugată**	**96.110.094**	**101.394.546**	**120.531.732**	**131.266.159**	**149.293.784**

Societatea desfășoară atât activitate de producție, cât și activitate de comerț cu medicamente și produse parafarmaceutice. Totuși, datele prezentate pentru perioada analizată demonstrează că activitatea de comerț este adiacentă activității de producție, cu o ușoară revigorare în anul N comparativ cu ceilalți ani ai perioadei analizate. Societatea nu a realizat imobilizări în regie proprie, iar valoarea stocurilor de produse finite și neterminate la

Scanned with OKEN Scanner

sfârşitul fiecărui an este aproape nesemnificativă, cu excepţia anului N (la sfârşitul căruia valoarea stocurilor de produse finite şi neterminate devine apropiată de cifra de afaceri din vânzări de mărfuri). Creşterea valorii adăugate în perioada analizată, aşa cum rezultă şi din reprezentarea grafică, este datorată în totalitate creşterii producţiei exerciţiului prin producţia vândută.



Graficul 2.7. *Evoluţia producţiei exerciţiului, a consumurilor provenite de la terţi, a marjei comerciale şi a valorii adăugate în perioada N-4 – N*

Prin metoda aditivă se calculează valoarea adăugată însumând remunerarea valorică a factorilor implicaţi la desfăşurarea activităţii, ce devin astfel elementele sale componente:

$$VA = Cp + Cd + Am + I,t + Re\,x\,plcor$$

unde:

Cp = cheltuieli cu personalul.

Informaţii cu privire la dimensiunea cheltuielilor cu personalul sunt regăsite în „Situaţia veniturilor şi a cheltuielilor" (în componenţa cheltuielilor din exploatare), sau în balanţa de verificare, prin însumarea rulajelor conturilor: 641 Cheltuieli cu salariile personalului, 642 Cheltuieli cu avantajele în natură şi tichetele acordate salariaţilor, 643 Cheltuieli cu remunerarea în instrumente de capitaluri proprii, 644 Cheltuieli cu primele reprezentând participarea personalului la profit, 645 Cheltuieli privind asigurările şi protecţia socială.

Cd = cheltuieli cu dobânzile.

Scanned with OKEN Scanner

Informații cu privire la dimensiunea cheltuielilor cu dobânzile sunt regăsite în „Situația veniturilor și a cheltuielilor" (în componența cheltuielilor financiare), sau în balanța de verificare, prin rulajul contului 666 Cheltuieli privind dobânzile. Atunci când dobânzile sunt atribuibile, conform reglementărilor contabile, activelor cu ciclu lung de fabricație sau costurilor bunurilor sau serviciilor cu ciclu lung de fabricație[62], cu scopul corectei calculări a valorii adăugate, este necesară reîntregirea cheltuielilor cu valoarea dobânzilor capitalizate.

Am=cheltuieli cu amortizarea capitalului fix.

Informații cu privire la dimensiunea cheltuielilor cu amortizarea capitalului fix sunt regăsite în „Situația veniturilor și a cheltuielilor" (în componența cheltuielilor de exploatare) coroborat cu cele prezentate în Notele explicative la Situațiile financiare, sau în balanța de verificare, prin rulajul contului 6811 Cheltuieli de exploatare privind amortizarea imobilizărilor.

I,t = Impozite și taxe, altele decât impozitul pe profit, taxa pe valoarea adăugată.

Informații cu privire la dimensiunea cheltuielilor cu amortizarea capitalului fix sunt regăsite în „Situația veniturilor și a cheltuielilor" (în componența cheltuielilor de exploatare), sau în balanța de verificare, prin rulajul contului 635 Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate.

Re *xplcor* = Rezultatul exploatării corectat cu ajustările privind provizioanele și deprecierile (altele decât amortizarea capitalului fix), alte venituri/cheltuieli de exploatare și cheltuielile cu dobânzile, unde:

Rexploatării = Venituri din exploatare – Cheltuieli de exploatare

Rexplcor = Rexploatării – Rezultat aferent altor activități de exploatare
– Cheltuieli cu dobânda
= Rezultatul exploatării
– (Alte venituri din exploatare – Alte cheltuieli din exploatare)
– Cheltuieli cu dobânda
= Rexploatării – Alte venituri din exploatare
+ Alte cheltuieli din exploatare – Cheltuieli cu dobânda

Notă:

În componența valorii adăugate nu poate fi luat nici rezultatul financiar, nici rezultatul net. Valoarea adăugată este rezultat exclusiv al activității de bază desfășurate și nu poate fi afectată nici de evenimente extraordinare, nici de rezultatul activității financiare, dar nici sarcina fiscală a societății (impozit pe profit/venit).

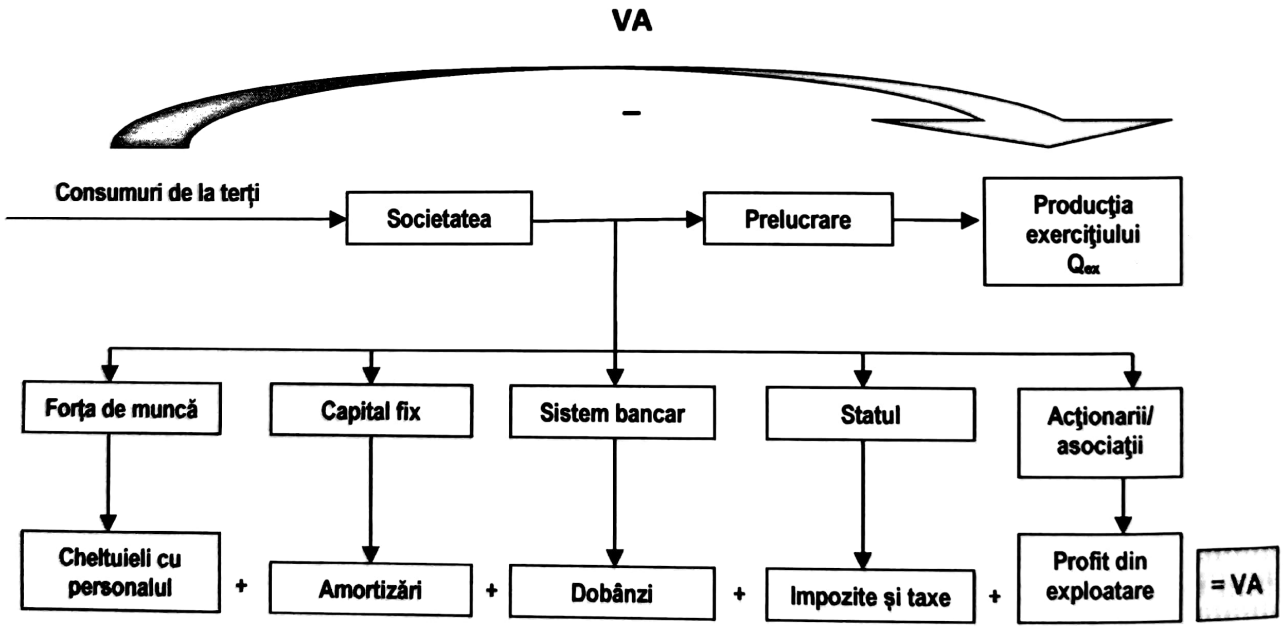
[62] Ordinul nr. 1802/2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, SECȚIUNEA 3^1: Evaluarea la data intrării în entitate, pct. 80.

Scanned with OKEN Scanner

Corecții ce se impun a fi efectuate asupra rezultatului exploatării în scopul determinării valorii adăugate prin metoda aditivă[63]	
Elemente de venituri și cheltuieli	**Corecție efectuată asupra rezultatului exploatării**
Cheltuieli financiare cu dobânzile	se scad
Alte cheltuieli (ct 651+6581+6582+6583+6584+6588)	se adună
Ajustări de valoare privind imobilizările corporale și necorporale (ct 6813+6817-7813-7818)	se adună când reflectă pierdere, se scad când reflectă câștig
Ajustări de valoare privind activele circulante (ct 654+6814+6818-754-7814-7818)	se adună când reflectă pierdere, se scad când reflectă câștig
Ajustări privind provizioane pentru riscuri și cheltuieli (ct 6812- ct 7812)	se adună când reflectă pierdere, se scad când reflectă câștig
Cheltuieli privind calamitățile și alte evenimente similare (ct 6587)	se adună
Cheltuieli din reevaluarea imobilizărilor corporale (ct 655)	se adună
Venituri din subvenții de exploatare (ct 7412+7413+7414+7415+7416+7417+7419)	se scad
Venituri din reevaluarea imobilizărilor corporale (ct 755)	se scad
Alte venituri din exploatare (ct 751+758+7815)	se scad

Figura 2.6. *Corecții asupra rezultatului din exploatare în scopul determinării valorii adăugate prin metoda aditivă*

Prin utilizarea metodei aditive la calculul valorii adăugate se evidențiază rolul și gradul de participare a fiecărui factor la desfășurarea activității: forța de muncă, sistemul bancar, capitalul fix, statul, acționarii/asociații. Sinoptic, formarea valorii adăugate atât prin metoda aditivă, cât și prin metoda sintetică, poate fi reprezentată astfel[64]:



Schema 2.6. *Formarea valorii adăugate prin metoda sintetică și metoda aditivă*

[63] Sobolevschi-David, M.I., 2022-2023. Note de curs: *Introducere în analiză economico-financiară*, IF, CIG.
[64] Ibidem.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Abilitatea managementului societății de a repartiza plusvaloarea creată între factorii participanți la derularea activității sale joacă un rol esențial atât în condițiile unui cadru economic normal și în special în lupta de „supraviețuire" în condiții de criză economică, dar și financiară. Cu siguranță în activitate se poate înregistra scăderea globală a valorii adăugate, dar această scădere trebuie repartizată în mod adecvat între factorii participanți. Dacă rezultatul exploatării corectat înregistrează valori negative, chiar și în condițiile scăderii valorii absolute a elementelor de natura cheltuielilor, nu se poate discuta despre continuitatea activității decât în situația unei puternice susțineri financiare din exteriorul entității, corelată cu redresarea graduală a capacității acesteia de a produce valoare.

Cunoscând dimensiunea dar și componența valorii adăugate, se calculează următoarele rate:

a) rata de creștere a societății

$$R_c = \frac{\Delta VA}{VA_0} \times 100 = \frac{VA_1 - VA_0}{VA_0} \times 100 = I_{VA} - 100$$

unde:

ΔVA= variația valorii adăugate comparativ cu perioada luată ca bază de comparație;

VA_0 = valoarea adăugată înregistrată în perioada luată ca bază de comparație.

Cu cât rata de creștere a societății este mai mare, cu atât capacitatea acesteia de a produce valoare este mai mare.

b) rata gradului de integrare a societății:

$$R_{GI} = \frac{\text{Valoare adăugată}}{\text{Cifra de afaceri netă}} \times 100$$

Rata gradului de integrare presupune compararea capacității societății de a produce valoare cu cea de a vinde. Dimensiunea sa caracterizează natura activității desfășurate: de comerț (caz în care rata înregistrează valori cuprinse între 20% și 30%) sau de producție (valoarea ratei este mai mare de 40%).

c) ratele de structură ale valorii adăugate

Ratele de structură (sau de remunerare) ale valorii adăugate reprezintă ponderea deținută de fiecare element component (ca expresie a remunerării factorilor participanți) în valoarea adăugată. Astfel, regăsim în literatura de specialitate următoarele rate de structură ale valorii adăugate:

- **Rata de remunerare a salariaților,** calculată prin raportarea procentuală a cheltuielilor cu personalul la valoarea adăugată:

$$R_s = \frac{C_p}{VA} \times 100$$

Dimensiunea ratei de remunerare a salariaților este dependentă de specificul activității desfășurate, de politica de salarizare a personalului angajat, de gradul de tehnologizare ți mecanizare a activității.

- **Rata de remunerare a capitalului fix,** respectiv ponderea cheltuielilor cu amortizarea în valoarea adăugată:

$$R_{cam} = \frac{C_{am}}{VA} \times 100$$

Ponderea cheltuielilor cu amortizarea în valoarea adăugată reflectă, prin nivelul său, consecințele procesului de reînnoire a capitalului fix, dar și al politicii de amortizare a acestuia. Un nivel ridicat al acestei rate este cu atât mai mult apreciat, cu cât creșterea gradului de tehnologizare se realizează pe baza autofinanțării.

- **Rata de remunerare a statului,** respectiv ponderea impozitelor și taxelor (altele decât TVA, impozit pe profit/venit, impozite și taxe salariale) în valoarea adăugată:

$$R_{st} = \frac{I,T}{VA} \times 100$$

Cu siguranță, politica fiscală existentă în mediul în care-și desfășoară activitatea își pune amprenta asupra ponderii impozitelor și taxelor în valoarea adăugată.

- **Rata de remunerare a sistemului bancar,** respectiv ponderea dobânzilor datorate pentru perioada analizată în total valoare adăugată:

$$R_{SB} = \frac{\text{Dobânzi datorate}}{VA} \times 100$$

Dimensiunea ratei de remunerare a sistemului bancar este influențată de politica de finanțare a activității societății, dar și de costul gradului de îndatorare.

- **Rata de remunerare a societății:**

$$R_I = \frac{Rexplcorectat}{VA} \times 100$$

Eficiența activității desfășurate este reflectată prin dimensiunea ratei de remunerare a societății.

2.4.2. Analiza dinamicii și structurii valorii adăugate

Analiza dinamică și structurală a valorii adăugate se realizează cu ajutorul:

- Modificărilor absolute: $\Delta VA = VA_1 - VA_0$

unde:

VA_1= valoarea adăugată din anul curent;

VA_0= valoarea adăugată din anul luat ca bază de comparație.

Scanned with OKEN Scanner

- Indicilor cu bază fixă sau cu bază în lanț: $I_{VA} = \frac{VA_1}{VA_0} \times 100$
- Ponderilor elementelor componente în total valoare adăugată: $g_i = \frac{e_i}{VA} \times 100$

Studiu de caz

În baza datelor obținute la calculul prin metoda sintetică a valorii adăugate se calculează indicii cu bază în lanț pentru principalii indicatori ce îi influențează dimensiunea, corespunzător perioadei N-4 – N:

Tabelul 2.19. *Evoluția dinamică a valorii adăugate calculate prin metoda sintetică*

Nr. crt.	Indicatori	Indice (%)			
		N-3/N-4	N-2/N-3	N-1/N-2	N/N-1
1	Vânzări de mărfuri	61,7%	38,2%	165,5%	571,3%
2	Costul mărfurilor vândute	51,4%	46,7%	49,1%	504,1%
I	**Marja comercială**	**85,8%**	**26,3%**	**452,3%**	**589,2%**
3	Producția vândută	106,7%	111,5%	110,3%	113,5%
4	Variația producției stocate	1224,6%	68,8%	12,0%	3520,3%
5	Venituri din producția de imobilizări	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
II	**Producția exercițiului**	**108,0%**	**111,0%**	**109,4%**	**116,6%**
6	Consumuri provenite de la terți	110,6%	101,8%	110,9%	124,4%
III	**Valoarea adăugată**	**105,5%**	**118,9%**	**108,9%**	**113,7%**

Valoarea adăugată a crescut anual în perioada analizată ca efect al creșterii producției vândute și implicit a producției exercițiului. Concomitent constatăm creșterea chiar într-o mai mare măsură a consumurilor intermediare dar, dată fiind ponderea mai mică a acestora în total producție a exercițiului, a fost posibilă creșterea valorii adăugate.

În analiza structurală a valorii adăugate se recurge la compararea dinamicii elementelor componente cu cea înregistrată de valoarea adăugată: dacă indicele valorii adăugate este superior/inferior indicelui unui element component, atunci cu siguranță se înregistrează scăderea/creșterea ponderii acelui element în total valoare adăugată. În componența valorii adăugate se disting două categorii de elemente: prima categorie cuprinde elemente de natura cheltuielilor (cheltuieli cu personalul, cu amortizarea, cu impozite și taxe, dobânzile), iar a doua categorie cuprinde rezultatul exploatării corectat. Situația societății este considerată normală atunci când scade ponderea elementelor de natura cheltuielilor ($g_{iE_{ch}}$) și crește ponderea profitului exploatării corectat ($g_{iR_{corectat}}$). Pentru aceasta trebuie ca dinamica valorii adăugate (I_{VA}) să fie superioară celei înregistrate de elementele de natura cheltuielilor ($I_{E_{CH}}$)[65].

$$\downarrow g_{iE_{ch}} \Rightarrow \uparrow g_{iR_{corectat}} \Leftrightarrow I_{VA} > I_{E_{CH}}$$

[65] Robu, V., Georgescu, N., 2001. *Analiză economico-financiară*, Editura ASE, București.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Studiu de caz

Se prezintă calculul valorii adăugate utilizând metoda aditivă:

Tabelul 2.20. *Calculul valorii adăugate prin metoda aditivă*

Indicatori	An				
	N-4	N-3	N-2	N-1	N
Cheltuieli cu personalul	31.087.336	33.313.993	39.830.034	41.753.061	47.796.973
Cheltuieli cu amortizarea	12.094.830	8.095.349	11.122.896	13.316.839	13.507.049
Cheltuieli cu impozite și taxe	2.252.315	2.782.735	2.486.626	2.774.525	3.615.044
Cheltuieli financiare cu dobânzile	0	0	0	0	0
Elemente de natura cheltuielilor	**45.434.481**	**44.192.077**	**53.439.556**	**57.844.425**	**64.919.066**
Rezultatul exploatării corectat*	**50.675.613**	**57.202.469**	**67.092.176**	**73.421.734**	**84.374.718**
Valoarea adăugată	**96.110.094**	**101.394.546**	**120.531.732**	**131.266.159**	**149.293.784**

Notă: calculul rezultatului exploatării corectat este prezentat astfel:

Tabelul 2.21. *Calculul rezultatului exploatării corectat*

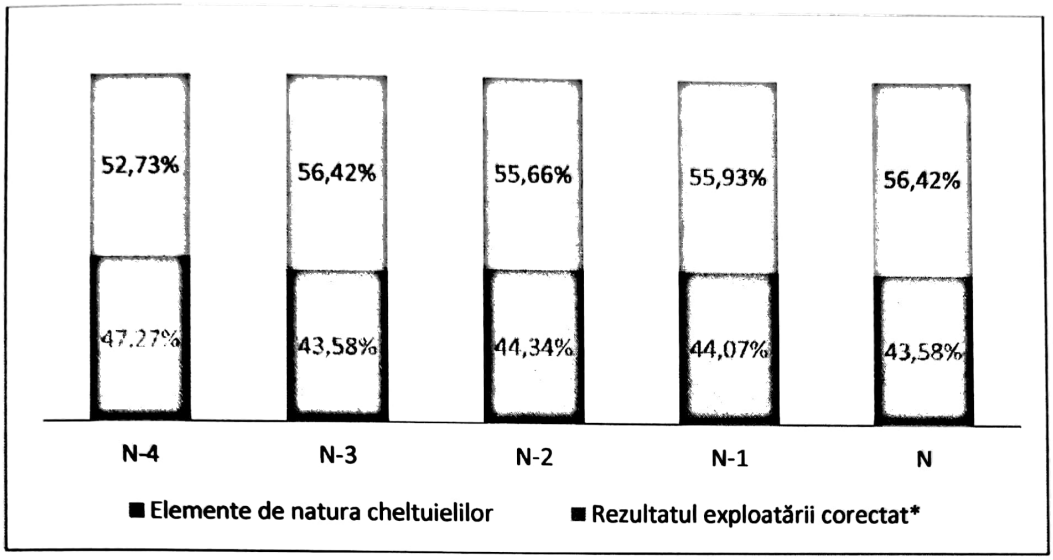
Indicatori	An				
	N-4	N-3	N-2	N-1	N
Rezultatul exploatării	46.419.289	60.892.010	63.668.304	68.676.606	77.742.038
Cheltuieli financiare cu dobânzile	0	0	0	0	0
Cheltuieli cu despăgubiri, donații	693.490	1.301.209	1.527.462	1.707.250	1.994.125
Ajustarea valorii stocurilor	201.616	71.933	-1.177.387	2.088.073	2.812.900
Ajustarea valorii creanțelor	3.514.847	2.685.059	551.947	24.369	56.594
Cheltuieli cu cedarea activelor	78.001	17.970	0	188.466	0
Alte cheltuieli de exploatare	841.726	1.267.509	2.824.485	2.035.645	884.618
Alte venituri din exploatare	-1.073.356	-9.033.221	-302.635	-1.298.675	-327.462
Provizioane pentru litigii	0	0	0	0	1.211.905
Rezultatul exploatării corectat*	**50.675.613**	**57.202.469**	**67.092.176**	**73.421.734**	**84.374.718**

Evoluția dinamică și structurală a valorii adăugate pentru perioada N-4 – N este prezentată după cum urmează:

Tabelul 2.22. *Evoluția dinamică și structurală a valorii adăugate*

Indicatori	Structura (%)					Indice (%)			
	N-4	N-3	N-2	N-1	N	N-3/N-4	N-2/N-3	N-1/N-2	N/N-1
Cheltuieli cu personalul	32,3%	32,9%	33,0%	31,8%	32,0%	107,16%	119,56%	104,83%	114,48%
Cheltuieli cu amortizarea	12,6%	8,0%	9,2%	10,1%	8,0%	66,93%	137,40%	119,72%	101,43%
Cheltuieli cu impozite și taxe	2,3%	2,7%	2,1%	2,1%	2,7%	123,55%	89,36%	111,58%	130,29%
Cheltuieli financiare cu dobânzile	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Elemente de natura cheltuielilor	**47,3%**	**43,6%**	**44,3%**	**44,1%**	**43,6%**	**97,27%**	**120,93%**	**108,24%**	**112,23%**
Rezultatul exploatării corectat*	**52,7%**	**56,4%**	**55,7%**	**55,9%**	**56,4%**	**112,88%**	**117,29%**	**109,43%**	**114,92%**
Valoarea adăugată	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**105,50%**	**118,87%**	**108,91%**	**113,73%**

iar reprezentarea grafică a structurii valorii adăugate pentru perioada N-4 – N:



Graficul 2.8. *Evoluția structurală a valorii adăugate*

Din analiza datelor prezentate se constată creșterea anuală a valorii adăugate pentru perioada N-4 – N. De remarcat este că societatea a înregistrat profit din exploatare corectat ce reprezintă mai mult de 50% din total valoare adăugată, pe întreaga perioadă analizată. Creșterea valorii adăugate este însoțită de creșterea eficienței activității desfășurate, excepția fiind dată de anul N-2 când indicele elementelor de natura cheltuielilor (120,93%) devansează indicele valorii adăugate (118,87%) și implicit al rezultatului din exploatare (117,29%). Ca efect sesizăm în anul N-2 comparativ cu N-3 scăderea ponderii profitului din exploatare corectat în valoarea adăugată de la 56,42% la 55,66% și creșterea ponderii elementelor de natura cheltuielilor de la 43,58% la 44,34%. În componența valorii adăugate observăm schimbări structurale nesemnificative în perioada analizată, cu o pondere a cheltuielilor cu personalul ce depășește 30% (valoare considerată normală pentru activitatea de producție cu un grad ridicat de tehnologizare). De remarcat este inexistența cheltuielilor cu dobânzile în componența valorii adăugate, dată fiind finanțarea activității societății prin alte surse decât creditele bancare.

2.4.3. Analiza factorială a valorii adăugate

Cuantificarea influențelor modificărilor factorilor asupra valorii adăugate este posibilă făcând uz de modele de analiză factorială, în funcție de specificul activității desfășurate. Astfel:

- pentru societățile ce desfășoară activitate de producție și/sau prestări de servicii, literatura de specialitate recomandă utilizarea următoarelor modele de analiză factorială a valorii adăugate:

Scanned with OKEN Scanner

a) $VA = Qex \times \left(1 - \frac{M}{Qex}\right) = Qex \times \overline{va}$

unde:

Qex – producția exercițiului;

M – consumuri provenite de la terți;

$\overline{va}$ – valoarea adăugată medie la 1 leu producție a exercițiului/marja comercială netă.

Modelul evidențiază evoluția valorii adăugate sub incidența volumului de activitate desfășurate (văzut prin dimensiunea producției exercițiului), dar și prin factorul intensiv valoarea adăugată la un leu producție a exercițiului. Analiza factorială poate fi extinsă prin analiza factorilor indirecți (număr mediu de salariați, productivitate medie anuală, timp mediu lucrat de un salariat, structura producției exercițiului etc).

b) $VA = \overline{Ns} \times \frac{Qex}{\overline{Ns}} \times \frac{VA}{Qex} = \overline{Ns} \times \overline{Wa} \times \overline{va}$

unde:

$\overline{Ns}$– numărul mediu de salariați;

$\overline{Wa}$– productivitatea medie anuală, determinată pe baza producției exercițiului.

Modelul multiplicativ prezentat cuantifică impactul evoluției numărului mediu de salariați, al productivității medii anuale și al valorii adăugate medii la 1 leu producție a exercițiului asupra valorii adăugate.

c) $VA = \overline{Ns} \times \frac{Aic}{\overline{Ns}} \times \frac{Aicdp}{Aic} \times \frac{Qex}{Aicdp} \times \frac{VA}{Qex}$

unde:

Aic= valoarea medie anuală a imobilizărilor corporale;

Aicdp = valoarea medie anuală a imobilizărilor corporale direct productive;

$\frac{Aic}{Ns}$ = gradul de înzestrare tehnică a salariaților;

$\frac{Qex}{Aicdp}$ = randamentul imobilizărilor corporale direct productive.

În analiza evoluției valorii adăugate sunt cuantificate astfel și impactul variației gradului de înzestrare tehnică a salariaților, a structurii imobilizărilor corporale dar și a randamentului imobilizărilor corporale direct productive.

- pentru societățile cu activitate de comerț este recomandat următorul model de analiză factorială a valorii adăugate:

d) $VA = MC_n - M = MC_n \times (1 - \frac{M}{MC_n}) = MC_n \times \bar{va}$

unde:

MC_n– marja comercială netă.

Orice societate își dorește o creștere a valorii adăugate prin acțiunea asupra factorilor intensivi, respectiv:

- creșterea valorii medii adăugate la un leu producție a exercițiului pe categorii structurale;
- creșterea ponderii producției cu o valoare medie adăugată la un leu producție a exercițiului mai mare decât cea stabilită la nivel de societate, dar cu respectarea cererii de pe piață;
- creșterea productivității medii orare prin creșterea gradului de pregătire profesională a personalului angajat și folosirea eficientă a timpului de lucru.

Concepte-cheie

- cifra de afaceri netă
- venituri din vânzări de mărfuri
- producția vândută
- producția obținută destinată livrării
- producția marfă fabricată
- producția exercițiului
- marja comercială
- valoarea adăugată
- valoarea adăugată netă
- corelații între indicatorii valorici
- raport static
- raport dinamic
- cifra de afaceri medie
- cifra de afaceri marginală
- cifra de afaceri critică
- structura cifrei de afaceri nete
- preț de vânzare
- volum fizic al vânzărilor
- grad de înzestrare tehnică
- vânzări omogene
- vânzări neomogene
- randamentul activelor imobilizate corporale direct productive
- gradul de valorificare a producției obținute destinate livrării
- reduceri comerciale acordate
- reduceri comerciale primate
- marja comercială netă
- marja comercială brută
- costul brut al mărfurilor vândute
- costul net al mărfurilor vândute
- rata marjei comerciale brute
- rata marjei comerciale nete
- cota medie de adaos comercial brută
- cota medie de adaos comercial netă
- consumuri intermediare
- rezultat al exercițiului corectat
- rezultat din exploatare
- rezultat din alte activități de exploatare
- rata de creștere a societății
- gradului de integrare

Bibliografie

Boanță, A., Idrees, A.Ș., 2017. Cifra de afaceri contabilă versus cifra de afaceri fiscală, *ECOSTUDENT*, Nr. 10.

Bouscayrol, V., Couprie, G., Peyret, J.-L., Rueff, N., Wilhelm, B., 2010. *Pratique du chiffre d'affaires en IFRS*, Dunod, Malakoff Cedex.

Hristea, A.M., 2015. *Analiza activității economice și financiare a întreprinderii. De la intuiție la știință*, Editura Economică, Vol. 1, București.

Scanned with OKEN Scanner

Hristea, A.M., 2015. *Analiza activității economice și financiare a întreprinderii. De la intuiție la știință*, Editura Economică, Vol. 2, București.

Işfănescu, A., Robu, V., Vasilescu, C., 2002. *Analiză economico-financiară*, Editura ASE, București.

Mărgulescu, D., Niculescu, M., Robu, V., 1994. *Diagnostic economico-financiar; metode-tehnici-instrumente*, Editura Romcart, București.

Niculescu, M., 1997. *Diagnostic global strategic*, Editura Economică, București.

Niculescu, M., 2003. *Diagnostic economic*, Editura Economică, București.

Niculescu, M., 2005. *Diagnostic financiar*, Editura Economică, București.

Petcu, M., 2009. *Analiza economico-financiară a întreprinderii*, Editura Economică, București.

Robu, V., Georgescu, N., 2001. *Analiză economico-financiară*, Editura ASE, București.

Robu, V., Anghel, I., Șerban E.C. (coordonatori), 2014. *Analiza economico-financiară a firmei*, Editura Economică, București.

Sobolevschi-David, M.I., 2022-2023. Note de curs: *Introducere în analiză economico-financiară*, IF, CIG.

Sobolevschi, David, M.I., 2015. *Analiza cheltuielilor, veniturilor și rentabilității firmei*, Editura Universitară, București.

Sobolevschi-David, M.I., 2015. *Fundamente ale analizei economico-financiare*, Editura Universitară, București.

Sobolevschi-David, M.I., Robu, V., Petcu, M.A., Curea, S.C, 2020. *Ghid practic de analiză economico-financiară*, Editura ASE, București.

Vâlceanu, G., Robu, V., Georgescu, N. (coordonatori), 2005. *Analiză economico-financiară*, Editura Economică, București.

Ordinul nr. 85 din 26 ianuarie 2022 privind principalele aspecte legate de întocmirea și depunerea situațiilor financiare anuale și a raportărilor contabile anuale ale operatorilor economici la unitățile teritoriale ale Ministerului Finanțelor, precum și pentru reglementarea unor aspecte contabile, publicat în Monitorul Oficial cu numărul 100 din data de 1 februarie 2022.

Ordinul nr. 1802 din 29 decembrie 2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, cu modificările ulterioare, publicat în Monitorul Oficial cu numărul 963 din data de 30 decembrie 2014.

Legea nr. 227/2015 privind CODUL FISCAL, publicata in Monitorul Oficial cu numărul 688 din data de 10 septembrie 2015.

https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/ALL/?uri=LEGISSUM%3Al26107, accesat la data de 17.03.2022.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 3
Analiza potențialului intern

Monica Petcu
Irina Daniela Cișmașu
Raluca Florentina Crețu
Mihaela Daniela Oancea-Negescu
Ana Maria Popescu

Cuprinsul capitolului

3.1. Analiza potențialului uman
3.2. Analiza potențialului material

Obiectivele capitolului

- evaluarea resurselor umane și materiale din perspectiva cantitativă, structurală și calitativă;
- analiza utilizării resurselor umane și materiale;
- studierea eficienței potențialului uman și material;
- identificarea căilor de îmunătățire a performanței prin gestiunea eficientă a resurselor umane și materiale.

Potențialul intern al societății cuprinde totalitatea resurselor folosite în scopul obținerii de rezultate economice, pe parcursul desfășurării activităților specifice. Analiza potențialului intern urmărește evaluarea gradului de asigurare cu resurse, din punct de vedere cantitativ și calitativ, identificând influențele utilizării acestora asupra performanțelor economico-financiare și capacitatea de a reacționa la modificarea permanentă a mediului concurențial și a pieței, în general. În cadrul acestui capitol vor fi abordate analiza potențialului uman, a activelor intangibile, precum și a resurselor materiale, resursele financiare regăsindu-se ca obiect de studiu în capitolele următoare.

În literatura de specialitate anglo-saxonă se urmărește evaluarea economică a societății pe baza celor 5 M (Men, Money, Marchandise, Materials, Market), evidențiindu-se relevanța analizei tuturor categoriilor de resurse, atât din punct de vedere individual, cât și ca ansamblu generator de sinergii. Omul (Men – prezentat pe primul loc din enumerare) se află în poziția de factor determinant, reprezentând forța motrice implicată nemijlocit în toate domeniile de activitate.

3.1. Analiza potențialului uman

În studiul potențialului uman sunt urmărite mai multe teorii, a căror valoare a fost validată pe parcursul timpului, și anume:

a) Teorii care circumscriu analiza potențialului uman nevoilor individului – psihologice, sociale, de dezvoltare personală. Aceste teorii se focalizează asupra stimulilor sau a cauzelor specifice motivației, fiind numite „teorii ale satisfacției", și au fost susținute de A. Maslow, D.Mc Gregor și F. Herzberg.

Teoria lui Abraham Maslow (1954) pornește de la ipoteza că nevoile umane sunt ierarhizate, cu ajutorul unei piramide, de la nevoile primare, fiziologice către nevoi de ordin superior, de autodezvoltare și de realizare.

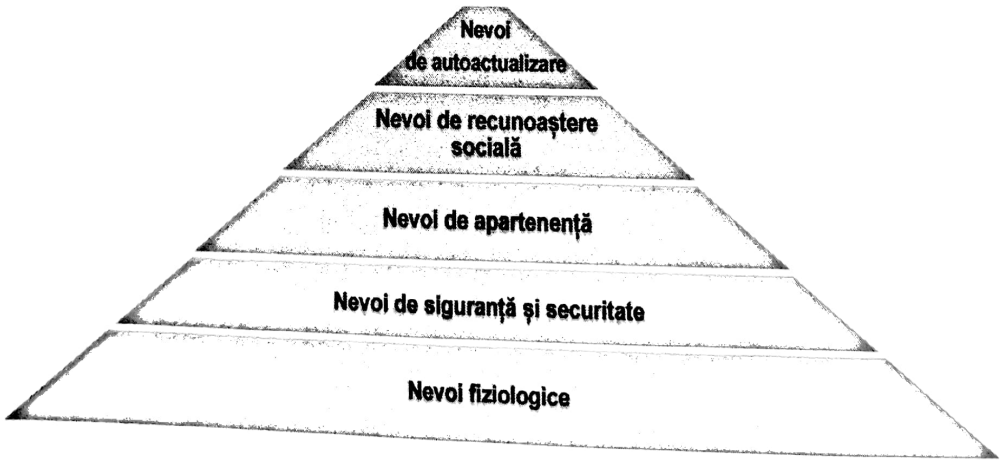


Figura 3.1. *Piramida lui Maslow*

Scanned with OKEN Scanner

Maslow susține că, în condiții normale, oamenii tind să-și satisfacă nevoile situate pe nivelurile inferioare ale piramidei, trecând ulterior la satisfacerea nevoilor de pe nivelurile superioare.

Frederich Herzberg (1966) a susținut că existența umană poate fi abordată pe două paliere: fizic, având nevoi primare de a evita durerea, suferința, și psihic, satisfăcându-și nevoia de autodezvoltare. Studiul său a avut ca subiecți două sute de angajați, ingineri și contabili, scopul fiind să urmărească experiențele pozitive și negative de la locul de muncă. Factorii ce conduc la obținerea satisfacției au fost denumiți „factori motivatori", din această categorie făcând parte: realizarea, recunoașterea, munca în sine, responsabilitatea, avansarea, creșterea. Cealaltă categorie de factori, cei care produc insatisfacție, precum: politica și administrarea companiei, supravegherea, condițiile de muncă, salariul, relațiile cu superiorii, relațiile cu cei egali, relațiile cu subordonații, statusul, viața personală, au fost denumiți „factori igienici". Desigur, s-a observat că anumiți factori motivatori produc insatisfacție (exemplu – lipsa realizării generează insatisfacție), dar și faptul că unii factori igienici conduc către stări de satisfacție (exemplu – salariul).

Profesorul Douglas McGregor, pornind de la premisa că pe baza motivației angajații pot fi stimulați să acționeze într-un anume fel, a prezentat teoria motivației, propunând teoria X și teoria Y. Teoria X prezintă motivația într-o abordare convențională, având la bază presupuneri negative, în timp ce teoria Y tratează individul din punct de vedere dinamic, într-o abordare modernă.

Teoria X are în vedere un model tradițional de motivare și management, pornind de la ipoteza că o ființă umană obișnuită are un comportament pesimist, nu agreează munca, nu este ambițioasă, evită responsabilitățile, se concentrează pe satisfacerea nevoilor fiziologice și de securitate, fiind necesar un stil de management autoritar, conducerea fiind responsabilă de organizarea resurselor umane, cu scopul de a le utiliza eficient.

Teoria Y este o teorie avansată, conform căreia resursa umană, în procesul muncii, este autodirecționată și motivată, urmărește atingerea obiectivelor pentru satisfacerea nevoilor de creștere și dezvoltare, fiind direct implicată în luarea deciziilor.

b) Teorii care au în vedere determinarea valorii capitalului uman, prezentate în lucrările lui W. Petty, A. Smith și J.B. Say.

William Petty recunoaște ca factori de producție doar munca și pământul, capitalul, în viziunea sa, fiind considerat o muncă acumulată, materializată. Această teorie cu privire la valoare a fost avansată inițial de către Aristotel, Petty aprofundând-o în încercarea de a identifica un element comun pentru pământ și muncă, astfel încât valoarea oricărui bun să poate fi exprimată prin unul din cei doi factori de producție. El este primul economist care susține că valoarea unui bun este determinată pe baza timpului de muncă folosit pentru producerea sa, punând în evidență implicațiile cantitative și calitative ale relației muncă-valoare-preț.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Adam Smith, în lucrarea „Avuţia naţiunilor", susţine că progresul şi avuţia unei ţări depind de munca productivă, rezultat al aptitudinilor şi raţionamentelor celor ce muncesc, volumul de bogăţie creată fiind direct proporţional cu numărul celor care sunt implicaţi în acest proces. Totodată, Smith consideră că la baza progresului se află diviziunea muncii.

Jean Baptiste Say consideră valoarea unui bun ca fiind utilitatea pe care acel bun o furnizează posesorului bunului respectiv şi nicidecum munca încorporată în el. Valoarea nu mai reprezintă munca depusă pentru producerea unui bun. Say vede izvorul valorii în capacitatea fiecărui bun sau serviciu de a crea utilitate, de a satisface nevoile fiecărui individ.

c) Teorii privind analiza strategică a resurselor umane

Alfred Chandler, începând cu perioada anilor 1960, precum şi alţi specialişti din domeniul managementului, în special de origine franceză (Bernard Gazier) au pus în evidenţă legătura dintre organizaţie şi strategie, precum şi importanţa unei bune gestionări a personalului. În anul 1978, J.R. Galbraith şi D.A. Nathanson au propus anumite procedee pentru dimensionarea organizaţiei în directă corelaţie cu strategia, precum şi tehnici de adaptare a resursei umane (din punct de vedere structural, al nivelului de pregătire, sistem de motivare, salarii, organizare ierarhică) astfel încât să poată fi atinse toate obiectivele strategice propuse. M. Armstrong (în 2001) aborda problematica managementului strategic al resurselor umane, referindu-se la rolul oamenilor în atingerea obiectivelor stabilite de către o organizaţie.

3.1.1. Analiza asigurării din punct de vedere cantitativ, structural şi calitativ cu resurse umane

La nivel de societate, numărul de angajaţi precum şi posturile pe care aceştia sunt angajaţi sunt cuprinse în organigrama fiecărui angajator, stabilită în funcţie de specificul activităţii, volumul de activitate şi de bugetul de venituri şi cheltuieli.

Analiza cantitativă a resurselor umane

Măsurarea cantitativă a resursei umane se realizează cu ajutorul următorilor indicatori:

- numărul de personal la un moment dat – este numărul de persoane la momentul considerat, de regulă, la începutul şi la sfârşitul perioadei de gestiune, inclusiv lucrătorii sezonieri. Se includ persoanele care au încheiat un contract individual de muncă, pe perioadă determinată sau nedeterminată, cu normă întreagă sau timp parţial.

Raporturile de muncă dintre angajator şi angajaţi sunt reglementate juridic prin Codul Muncii, în vigoare de la 01.03.2003, cu modificările şi completările ulterioare. Pentru ca să existe un raport juridic de muncă între angajat şi angajator, şi astfel prestarea muncii să se realizeze în condiţiile legii, este obligatorie încheierea unui contract în formă scrisă, *ad validitatem*, care să consemneze acordul părţilor şi condiţiile în care să se realizeze munca, numit contract individual de muncă, şi respectarea prevederilor Regulamentului de Ordine Interioară (ROI). În strânsă legătură cu dreptul la muncă, intervine dreptul angajatului la securitatea socială.

În contextul globalizării, al digitalizării, sub presiunea unor măsuri restrictive raporturile de muncă și forma de prestare s-au modificat, utilizându-se pe o scară largă telemunca. Acest tip de lucru a fost reglementat în România prin Legea nr. 81/2018 privind reglementarea activității de telemuncă, cu modificările și completările ulterioare.

Raportul de muncă dintre angajat și angajator se desfășoară în funcție de specificul activității angajatorului și în funcție de ocupația posibilă a angajatului conform cadrului legiferat de clasificarea ocupațiilor: Ordinul comun al Ministerului Muncii, Familiei și Protecției Sociale și Institutului Național de Statistică nr. 1832/856/2011 privind aprobarea Clasificării ocupațiilor din România – nivel de ocupație (șase caractere), cu modificările și completările ulterioare.

Suspendarea contractului de muncă nu afectează calitatea de angajat. În componența acestui indicator nu sunt considerați salariații detașați la lucru în străinătate, precum și cei care nu au funcția de bază la entitatea economică respectivă.

- numărul mediu de personal – cel mai utilizat indicator este numărul mediu de angajați, calculat ca medie aritmetică simplă a efectivului de personal. Se poate calcula la nivelul unei perioade de timp (an, semestru, trimestru, lună);
- numărul maxim admisibil de personal – stabilit în organigrama angajatorului în funcție de structura organizatorică și funcțională, de volumul de activitate estimat și productivitatea muncii.

Analiza structurală a resurselor umane

Analiza structurală are la bază clasificarea forței de muncă care se poate realiza în funcție de mai multe criterii, printre care:

- vârsta – acest criteriu prezintă interes prin multiplele aspecte pe care le implică: echilibrul dintre creativitate și experiență, posibilitatea promovării, asigurarea continuității activității și îmbunătățirea performanței, percepția diferită în funcție de vârstă a unor aspecte semnificative în gestiunea personalului precum importanța existenței procedurilor, a gradului de flexibilitate a programului de muncă etc.;
- vechimea în întreprindere – relevă gradul de fidelizare a salariaților, cu incidențe contradictorii, mediate de către angajator: o vechime îndelungată poate genera atât efecte favorabile, prin eliminarea efectelor fluctuației salariaților, cât și efecte nefavorabile prin cantonarea într-o rutină ce devine contraperformantă;
- genul – o pondere ridicată a femeilor sau bărbaților în cazul unei entități economice depinde de apartenența sectorială, existând activități în care tind să predomine bărbații sau femeile. Existența diferențelor de remunerare între femei și bărbați se explică prin segregarea sectorială și ocupațională, timpul de muncă (normă întreagă sau timp parțial), educația și formarea, precum și discriminarea directă. Femeile se confruntă cu necesitatea de a reconcilia cerințele familiale cu cele ale angajatorilor,

Scanned with OKEN Scanner

cu efecte nefavorabile asupra nivelului salariilor, asupra evoluției carierei, respectiv a posibilităților de a promova. Utilizarea telemuncii oferă oportunitatea de a asigura un echilibru viață personală-muncă, fără a îmbunătăți în mod automat și bunăstarea salariatelor, ci asigurând un nivel superior de incluziune;

- pregătirea profesională – structurarea resursei umane în funcție de acest criteriu, cu detalieri la nivelul muncitorilor (calificați, necalificați), personalului de specialitate (cu studii medii, superioare), personalului tehnico-administrativ (cu studii medii, superioare) și personalului de conducere, evidențiază predominanțe specifice activității, gradul de conformitate cu nivelul de calificare necesar, capacitatea de a performa și inova. Preocuparea pentru transpunerea cunoștințelor acumulate în practică asigură eficiența;
- funcțiile entității economice – mărimea entității, nivelul de inovare, poziția pe curba ciclului de viață determină mărimi diferite ale ponderii salariaților în cercetare-dezvoltare, producție, comercial, personal, financiar-contabilitate;
- nivelul grupei de bază prin care s-a stabilit structura clasificări ocupațiilor din România, existând nouă clase principale, fiecare fiind subdivizată până la nivel de ocupație, codificarea ajungând până la șase caractere. Principalele clase sunt:
  1) Membri ai corpului legislativ, ai executivului, înalți conducători ai administrației publice, conducători și funcționari superiori.
  2) Specialiști în diverse domenii de activitate.
  3) Tehnicieni și alți specialiști din domeniul tehnic.
  4) Funcționari administrativi.
  5) Lucrători în domeniul serviciilor.
  6) Lucrători calificați în agricultură, silvicultură și pescuit.
  7) Muncitori calificați și asimilați.
  8) Operatori la instalații și mașini; asamblori de mașini și echipamente.
  9) Ocupații elementare.

Analiza dinamicii resurselor umane

Analiza dinamicii potențialului uman, pe total și pe categorii, relevă aspecte multiple referitoare atât la specificul activității și managementul entității, cât și la aspecte de ordin personal, la nivel de angajat, și de mediu, conjuncturale sau structurale, cu valențe informaționale în procesul decizional.

Prin intermediul analizei statistice, utilizând abaterile absolute și indicii, cu bază fixă și cu bază în lanț, se realizează analiza dinamicii personalului.

Analiza cantitativă și dinamică a resurselor umane trebuie realizată în corelație cu indicatorii de rezultat ai activității (cifra de afaceri, producția exercițiului, valoarea adăugată etc.).

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Analiza mobilității și stabilității potențialului uman, ca aspecte ale dinamicii, oferă informații relevante managementului resurselor umane în fundamentarea deciziilor privind creșterea eficienței utilizării personalului.

Analiza mișcării personalului

Modificarea cantitativă a efectivelor de angajați (intrări și ieșiri), în cursul unei perioade, produce efecte asupra indicatorilor ce caracterizează performanțele economico-financiare la nivelul unei entități. Mobilitatea resurselor umane se referă atât la circulația personalului, cât și la fluctuația acestuia. Prin circulația forței de muncă se urmăresc atât intrările de personal, cât și ieșirile de personal, într-o anumită perioadă, din cauze apreciate ca fiind normale (angajare, transfer, pensionare, deces, încetarea contractului de muncă cu perioadă determinată etc.). Fluctuația forței de muncă evidențiază numai ieșirile de personal, pe parcursul unei interval de timp, din cauze nejustificate, precum încetarea contractului de muncă ca urmare a nerespectării prevederilor contractuale.

Pentru a cuantifica acest fenomen se folosesc următorii indicatori, identificați în două categorii principale după cauzele care stau la baza mișcării personalului:

a) indicatori ai circulației resurselor umane:

1. Coeficientul mediu al intrărilor de personal:

$$\frac{\text{Număr total de intrări de personal, în cursul perioadei}}{\text{Număr mediu salariați}}$$

2. Coeficientul mediu al ieșirilor de personal:

$$\frac{\text{Număr total de ieșiri de pesonal, în cursul perioadei}}{\text{Număr mediu salariați}}$$

3. Coeficientul mediu al mișcării totale:

$$\frac{\text{Număr total de intrări și ieșiri de personal, în cursul perioadei}}{\text{Număr mediu de salariați}}$$

b) indicatori ai fluctuației resurselor umane:

Coeficientul fluctuației resurselor umane:

$$\frac{\text{Număr total de ieșiri de personal din motive nejustificate, în cursul perioadei}}{\text{Număr mediu de salariați}}$$

Întrucât fluctuația prezintă două laturi, și anume, fluctuația activă, atunci când se referă la un fapt consumat, și fluctuația potențială, în cazul angajaților care au intenția de a renunța la actualul loc de muncă, din motive mai mult sau mai puțin întemeiate, se determină coeficientul fluctuației potențiale a resurselor umane:

$$\frac{\text{Număr total de ieşiri de personal care intenţionează să renunţe la locul de muncă actual}}{\text{Număr mediu de salariaţi}}$$

Acest indicator semnifică un bun management al resurselor umane, întrucât fluctuaţia potenţială de personal se poate transforma în fluctuaţie activă, ceea ce va influenţa nefavorabil asupra desfăşurării activităţii.

Creşterea eficienţei activităţii presupune identificarea tuturor situaţiilor care determină mişcări de personal, cauzelor care conduc la producerea lor şi a evoluţiei acestui fenomen. Pentru a putea urmări acest obiectiv, politica asigurării cu resurse umane trebuie focalizată pe creşterea stabilităţii forţei de muncă. Indicatorii care caracterizează stabilitatea potenţialului uman sunt:

a) Gradul de stabilitate a personalului = 1 – Coeficientul mediu al mişcării totale.
Acest indicator trebuie să înregistreze valori cât mai mici.

b) Vechimea totală în muncă.

c) Vechimea continuă în muncă (neîntreruptă).

d) Vechimea în cadrul aceluiaşi loc de muncă (aceeaşi unitate, acelaşi post).

Mişcarea personalului generează cheltuieli la nivelul societăţii. Conform unui studiu realizat de Retaining Talent: A Guide to Analyzing and Managing Employee Turnover (shrm.org), din SUA, costurile de înlocuire pot ajunge până la 50-60% din salariul anual al unui angajat. În cadrul acestora se includ costuri legate de recrutarea şi calificarea noului salariat: costuri cu organizarea interviurilor, costuri cu specializarea noului angajat, costul de oportunitate pentru personalul care îl instruieşte, precum şi costuri legate de întârzieri în producţie, în livrări, costuri cu afectarea imaginii angajatorului faţă de client etc.

Studiu de caz

Societatea Alpha are un număr mediu de 250 salariaţi şi prezintă următoare situaţie a angajărilor şi plecărilor la două dintre departamentele sale:

Tabelul 3.1

	Motiv	Departament 1	Departament 2
Intrări	Angajări	2	2
Ieşiri	Acordul părţilor	1	1
	Demisie	0	1
	Pachet social	0	2
	Pensionare	1	0
	Deces	0	0
	Expirare CIM PD	0	0
	Desfacere disciplinară	0	1
	Hotărâre judecătorească	0	0
	Transferul de locaţie	0	0

Scanned with OKEN Scanner

Tabelul 3.2

		Departamentul 1	Departament 2
Coeficientul ieşirilor total	$=\frac{7}{250} \times 100 = 2{,}8\%$	$=\frac{2}{250} \times 100 = 0.8\%$	$\frac{5}{250} \times 100 = 2\%$
Coeficientul ieşirilor voluntare		$=\frac{1}{250} \times 100 = 0{,}4\%$	$\frac{1}{250} \times 100 = 0.4\%$
Coeficientul ieşirilor involuntare		$=\frac{1}{250} \times 100 = 0{,}4\%$	$=\frac{4}{250} \times 100 = 1.6\%$
Coeficientul intrărilor totale	$=\frac{4}{250} \times 100 = 1.6$	$=\frac{2}{250} \times 100 = 0{,}8\%$	$=\frac{2}{250} \times 100 = 0{,}8\%$

Coeficientul intrărilor are o valoare mai mică decât cel al ieşirilor, fiind posibil ca societatea să se confrunte cu lipsa personalului în departamentul 2. În cazul acestui departament societatea trebuie să aibă în vedere viitoare angajări de personal calificat, identificându-se căi de fidelizare (coeficientul ieşirilor involuntare este mai mare). Pentru departamentul 1, situaţia este echilibrată. Analizând tipurile de ieşiri, observăm: coeficientul ieşirilor voluntare are valoare mică, ceea ce arată că salariaţii sunt mulţumiţi de serviciul lor şi nu manifestă dorinţa de a pleca în altă parte, singura plecare fiind datorată vârstei de pensionare. În ceea ce priveşte coeficientul ieşirilor involuntare, acesta are o valoare mai mare, societatea identificând acei angajaţi care nu au performanţă sau au o performanţă minimă, relevând un bun management al resurselor umane.

Coeficienţii de intrare şi ieşire se pot analiza şi în funcţie de vechimea în muncă, de genul angajaţilor, de calificarea lor.

Care este valoarea maximă a acestui coeficient al ieşirilor de personal? Nu putem indica un nivel optim, deoarece valoarea sa depinde în mare măsură de obiectul de activitate al societăţii; cu toate acestea, o valoare mare a acestui coeficient poate perturba activitatea societăţii. De exemplu, în sectorul HORECA, mobilitatea personalului este ridicată, ca urmare a angajărilor pe perioadă determinată în funcţie de evoluţia volumului de activitate corespunzător sezonului.

Un aspect important al analizei coeficientului de ieşire îl constituie motivaţia plecării. Dintre motivele care conduc la creşterea valorii coeficientului ieşirilor voluntare putem enumera, dar fără a limita: posibilităţi de dezvoltare profesională, motive personale (boli, divorţuri etc.), cultura organizaţională, lipsa oportunităţilor de dezvoltare profesională, salariul, echipa de conducere etc. În acest context, putem face o analiză a motivelor voluntare de plecare din cadrul societăţii, cu detaliere pe vârstă, considerând exemplul de mai jos:

Scanned with OKEN Scanner

Tabelul 3.3

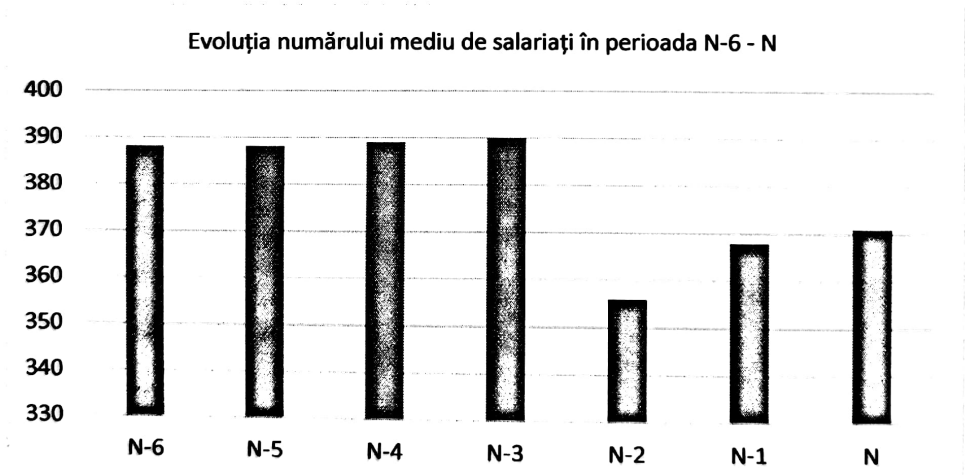
Grupă de vârstă	Motive						
	Salariul	Posibilități de dezvoltare la altă societate	Lipsa posibilităților de dezvoltare la angajatorul existent	Echipa de conducere	Personale	Cultura organizațională	Atmosfera
20 – 35	10%	40%	0	10%	15%	25%	0
35 – 50	0	25%	25%	15%	20%	15%	0
50 – 65	50%	0	0	0	50%	0	0

Observăm că plecările la tineri depind de posibilitatea de dezvoltare la alte societăți. Echipa de conducere contează mai mult la angajații din grupa de vârstă 30-50 ani, iar la grupa de vârstă 50-65 ani, vârsta dinaintea pensionării, să nu mai conteze deloc. Salariul contează la vârsta cea mai tânără și la persoanele care iau în calcul veniturile aferente pensionării; similar și aspectele personale.

Studiu de caz

Analiza cantitativă, structurală și a mișcării resurselor umane la o societate care are ca obiect de activitate fabricarea preparatelor farmaceutice

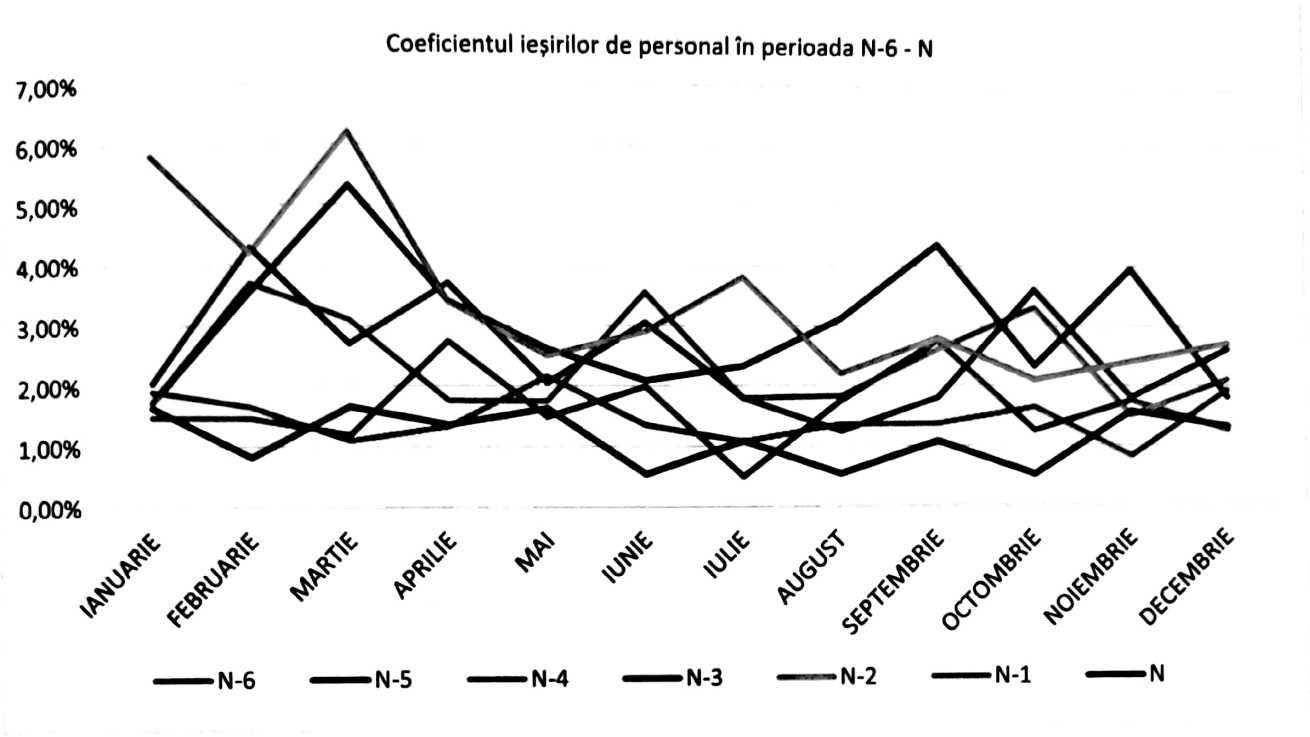
Pe baza datelor din rapoartele anuale ale societății în perioada N-6 – N, publicate online pentru BVB, s-au prelucrat numărul mediu de salariați și coeficientul ieșirilor de personal (lunar), conform graficelor de mai jos (graficul 3.1, graficul 3.2, graficul 3.3 și graficul 3.4).



Graficul 3.1. *Evoluția numărului de salariați*

Din graficul 3.1 se observă că cel mai mic număr mediu de salariați, societatea îl înregistrează în anul N-2, odată cu schimbarea managementului și cu inițierea investițiilor în domeniul tehnologic. Numărul mediu de salariați rămâne relativ constant în perioada N-6 – N-3, precum și în perioada N-1 – N, la un nivel inferior.

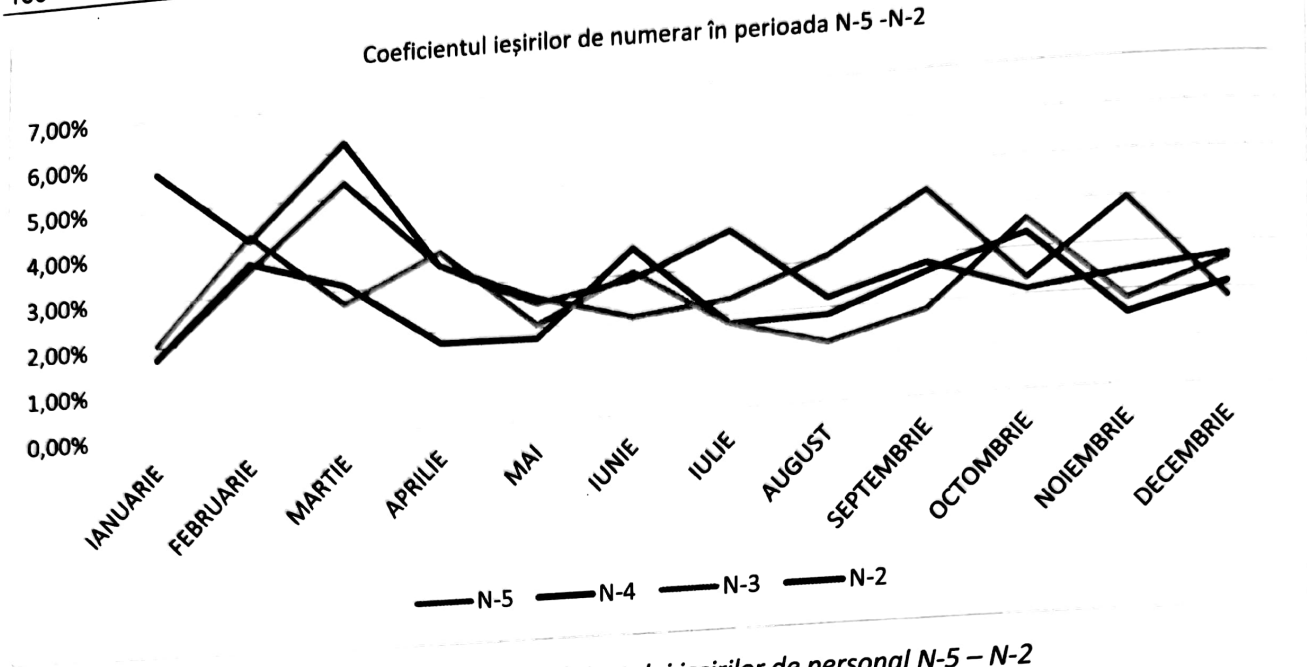
Scanned with OKEN Scanner



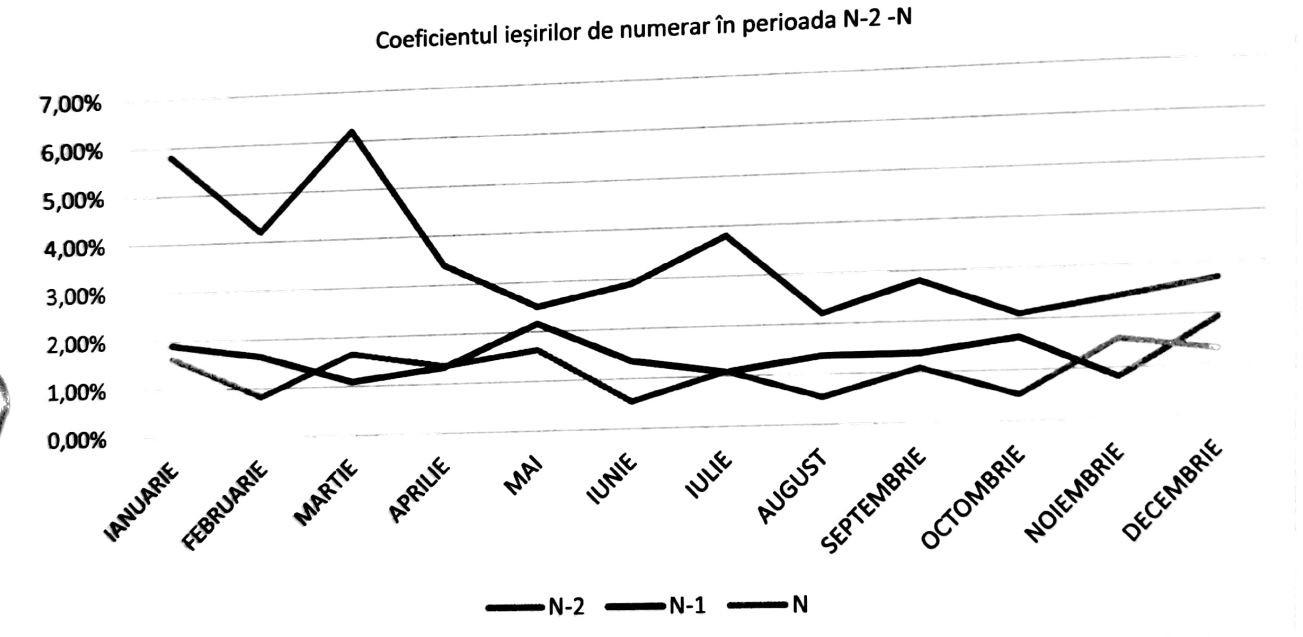
	N-6	N-5	N-4	N-3	N-2	N-1	N
Ianuarie	1,48%	1,74%	1,75%	2,05%	5,80%	1,91%	1,64%
Februarie	1,46%	3,56%	3,70%	4,30%	4,20%	1,65%	0,82%
Martie	1,19%	5,32%	3,10%	2,70%	6,20%	1,09%	1,66%
Aprilie	2,74%	3,41%	1,76%	3,70%	3,40%	1,33%	1,36%
Mai	1,49%	2,62%	1,75%	2,05%	2,50%	2,16%	1,63%
Iunie	1,99%	2,09%	3,55%	3,05%	2,90%	1,35%	0,54%
Iulie	0,50%	2,33%	1,80%	1,80%	3,80%	1,08%	1,09%
August	1,75%	3,11%	1,83%	1,25%	2,20%	1,36%	0,54%
Septembrie	2,75%	4,35%	2,60%	1,80%	2,80%	1,37%	1,08%
Octombrie	1,25%	2,33%	3,30%	3,60%	2,10%	1,64%	0,52%
Noiembrie	1,75%	3,95%	1,50%	1,80%	2,40%	0,82%	1,57%
Decembrie	1,25%	1,80%	2,10%	2,60%	2,70%	1,92%	1,31%

Graficul 3.2. *Evoluția coeficientului ieșirilor de personal*

Scanned with OKEN Scanner



Graficul 3.3. *Evoluția coeficientului ieșirilor de personal N-5 – N-2*



Graficul 3.4. *Evoluția coeficientului ieșirilor de personal N-2 – N*

Observăm că anul N-2 are cea mai mare variație a coeficientului ieșirilor de personal cu punctul maxim în luna martie, așa cum reiese și din graficul 3.2, în concordanță cu scăderea maximă a numărului mediu de salariați conform graficului 3.1, motiv pentru care s-a ales acest an ca fiind de referință, atât pentru perioada anterioară N-5 – N-2, cât și pentru cea următoare, N-2 – N, construind două grafice distincte, graficul 3.3 și graficul 3.4.

Scanned with OKEN Scanner

Din analiza graficului 3.3, precum și a informațiilor cuprinse în rapoartele anuale, observăm că în anul N-5 coeficienții de ieșire a personalului au o mică creștere, comparativ cu valorile coeficienților obținuți în ceilalți ani, N-3 – N-4, cu modificări în cadrul departamentului de vânzări și laboratoare. Nu există variații semnificative, angajații având oportunitatea de a accede către poziții superioare în cadrul societății. În ceea ce privește anul N-4, societatea s-a confruntat cu accentuarea lipsei de personal calificat disponibil pentru angajare, managementul desfășurând o politică de motivare a personalului existent, astfel încât acesta să rămână fidel societății, înregistrând valori inferioare ale coeficienților lunari ai ieșirilor față de N-5, exceptând lunile februarie, iunie și octombrie, în care coeficienții au fost cu maxim un punct procentual mai mari. Aceeași politică se menține și pentru anul N-3, pentru că societatea se confruntă cu lipsa de posibili candidați la angajare, deși selecția de personal a fost adaptată nevoilor generațiilor X, Y și Z. În anul N-2, se observă valori mari ale coeficienților, deoarece s-a schimbat conducerea, s-au introdus noi strategii de business, noi indicatori de măsurare a performanței angajaților, generând plecări voluntare ale acestora prin demisie, cât și plecări involuntare pentru nerealizarea indicatorilor de performanță.

Conform graficului 3.4, în care analizăm perioada anul N-2 – N, în care societatea a făcut investiții mari, cu schimbare de tehnologie, cu schimbare de logo-uri, coeficienții lunari de ieșire prezintă valori diminuate deoarece pentru angajați a contat siguranța locului de muncă, definitorie pentru perioada lockdown-ului, cu o economie în stagnare și disponibilizări de angajați masive.

Analiza calificării resurselor umane

Analiza resurselor umane, din punct de vedere calitativ, urmărește asigurarea la nivelul entităților economice a forței de muncă calificate în directă corelație cu gradul de complexitate a operațiilor și lucrărilor care trebuie realizate în scopul producerii bunurilor, executării lucrărilor sau a prestării serviciilor.

Obiectivele analizei potențialului uman, din punct de vedere calitativ, sunt:

- analiza structurală a resurselor umane pe categorii, din punct de vedere al nivelului de pregătire profesională;
- analiza structurală a personalului pe categorii de calificare, urmărindu-se modificările înregistrate în dinamică, pe total, precum și la nivelul fiecărei categorii;
- analiza și evaluarea îmbunătățirii calității forței de muncă, prin sporirea continuă a nivelului de pregătire profesională;
- analiza corelației între nivelul de pregătire al personalului și ritmul de creștere al complexității muncii, ca urmare a introducerii progresului tehnic.

Scanned with OKEN Scanner

Analiza calitativă a resurselor umane operează cu următorii indicatori:

a) *Coeficientul mediu de calificare a resursei umane:*

$$\overline{K_m} = \frac{\sum_{i=1}^{n} N_i \times K_i}{\sum_{i=1}^{n} N_i}$$

unde:

N_i – număr de angajaţi, pe fiecare categorie de calificare avută în vedere;

K_i – categoria de calificare (1→n).

b) *Coeficientul mediu de complexitate a lucrărilor executate/serviciilor prestate:*

$$\overline{Kt} = \frac{\sum_{i=1}^{n} V_i \times K_i}{\sum_{i=1}^{n} V_i}$$

unde:

V_i – volumul lucrărilor/serviciilor pe categorii de complexitate;

K_i – categoria de complexitate a lucrării/serviciului (1→n).

Comparând valorile determinate pentru cei doi coeficienţi prezentaţi mai sus, se pot formula aprecieri privind modul de folosire a resurselor umane din punctul de vedere al calificării, în sensul existenţei unei corelaţii depline între nivelul de calificare a personalului şi complexitatea lucrărilor executate/serviciilor prestate (cazul: $K_m = K_t$) sau a constatării unor discordanţe, astfel:

- dacă $\overline{K_m} < \overline{K_t}$ – lucrări/servicii de categorii superioare sunt efectuate/prestate de personal cu calificare inferioară, caz în care este afectată calitatea produselor obţinute/lucrărilor efectuate/serviciilor prestate, influenţând indirect, în sensul reducerii valorii produselor/lucrărilor/serviciilor, implicit a veniturilor şi a profitului;
- dacă $\overline{K_m} > \overline{K_t}$ – lucrări/servicii de categorii de complexitate inferioară sunt prestate de personal cu un grad de calificare superioară, ceea ce implică utilizarea incompletă a calificării potenţialului uman, cu urmări nefavorabile asupra costurilor (cresc, pe seama cheltuielilor cu salariile mai mari, datorită calificării angajaţilor) şi profitului întreprinderii (scade pe seama creşterii costurilor).

Studiu de caz

Tabelul 3.4

Categoria de calificare/încadrare	Nr. angajaţi	Nr. ore normă
I	210	66.100
II	165	87.100
III	215	70.000
IV	190	26.500
V	40	11.600
VI	25	4.000
VII	4	1.600
TOTAL	849	266.900

Scanned with OKEN Scanner

$$\overline{K_m} = \frac{\sum_{i=1}^{n} N_i \times Ki}{\sum_{i=1}^{n} N_i} = \frac{210 \times 1+165 \times 2+215 \times 3+190 \times 4+40 \times 5+25 \times 6+4 \times 7}{849} =$$

$$= \frac{2.323}{849} = 2,74$$

$$\overline{Kt} = \frac{\sum_{i=1}^{n} V_i \times K_i}{\sum_{i=1}^{n} V_i} =$$

$$= \frac{66.100 \times 1+87.100 \times 2+70.000 \times 3+26.500 \times 4+11.600 \times 5+4.000 \times 6+1.600 \times 7}{266.900} =$$

$$= \frac{649.500}{266.900} = 2,43$$

Pe baza informațiilor prezentate – număr angajați și număr ore normă, pe categorii calificare – s-au determinat cei doi coeficienți: coeficientul mediu de calificare a resursei umane și coeficientul mediu de complexitate a lucrărilor executate/serviciilor prestate. Se constată că valoarea coeficientului mediu de calificare a forței de muncă (2,74) este mai mare decât valoarea coeficientului mediu de complexitate a lucrărilor executate (2,43) – $\overline{K_m} > \overline{K_t}$. În acest caz se poate afirma că lucrări de categorii inferioare sunt executate de personal având calificare superioară, adică personalul este utilizat sub nivelul său de pregătire profesională.

Alte consecințe ale situației constatate sunt:

- utilizarea incompletă a capacității profesionale (a gradului de calificare a forței de muncă);
- majorarea nejustificată a cheltuielilor cu salariile (conform Codului Muncii și principiilor salarizării, resursele umane trebuie remunerate în concordanță cu poziția ocupată, corespunzător calificării), precum și a contribuțiilor către stat determinate procentual pe baza fondului de salarii;
- creșterea costului produselor pe seama cheltuielilor cu salariile;
- instituirea unui climat de muncă nefavorabil dezvoltării, prin lipsa motivației și a dorinței de promovare, întrucât personalul este folosit să execute lucrări sub nivelul pregătirii sale.

Pentru a completa concluziile analizei cu privire la calificarea resursei umane se determină coeficientul mediu de corelație (de concordanță) între volumul lucrărilor executate pe categorii și gradul de calificare a forței de muncă, pe categorii de lucrări și pe total:

- pe fiecare categorie de calificare sau volum de lucrări:

$$K_{ci} = \frac{\text{Volum lucrări pe fiecare categorie de calificare}}{\text{Total volum lucrări pe fiecare categorie de lucrări}}$$

Scanned with OKEN Scanner

pe total:

$$\overline{K_c} = \frac{\sum_{i=1}^{n} V_i \times K_{ci}}{\sum_{i=1}^{n} V_i}$$

Studiu de caz

Tabelul 3.5

Categorii de complexitate a lucrărilor / Categorii de calificare a forței de muncă	I	II	III	IV	V	VI	VII	TOTAL	K_{cl}
I	63.000	2.500	600					66.100	0,95
II	15.100	70.000	1.400	600				87.100	0,80
III		19.000	41.000	10.000				70.000	0,59
IV			3.500	22.000	1.000			26.500	0,83
V				3.600	6.000	2.000		11.600	0,52
VI						4.000		4.000	1,00
VII						100	1.500	1.600	0,94
TOTAL	78.100	91.500	46.500	36.200	7.000	6.100	1.500	266.900	0,78

Calculul coeficientului mediu de corelație (de concordanță) între volumul lucrărilor executate pe categorii și gradul de calificare a forței de muncă, pe categorii de lucrări și pe total:

- pe fiecare categorie de calificare sau volum de lucrări:

$$K_{cI} = \frac{63.000}{66.100} = 0,95\,,\ K_{cII} = \frac{70.000}{87.100} = 0,80\,,\ K_{cIII} = \frac{41.000}{70.000} = 0,59\,,\ K_{cIV} = \frac{22.000}{26.500} = 0,83$$

$$K_{cV} = \frac{6.000}{11.600} = 0,52\,,\ K_{cVI} = \frac{4.000}{4.000} = 1,00\,,\ K_{cVII} = \frac{1.500}{1.600} = 0,94$$

- pe total:

$$Kc = \frac{66.100 \times 0,95 + 87.100 \times 0,80 + 70.000 \times 0,59 + 26.500 \times 0,83}{266.900} +$$

$$+ \frac{11.600 \times 0,52 + 4.000 \times 1,00 + 1.600 \times 0,94}{266.900} = \frac{207.500}{266.900} = 0,78$$

Coeficientul mediu de concordanță înregistrează o valoare de 0,78 < 1 (valoarea maximă ce ar putea fi înregistrată) Acest nivel semnifică absența corelației între volumul lucrărilor executate pe categorii și gradul de calificare a forței de muncă.

Scanned with OKEN Scanner

Pe categorii de calificare, se constată respectarea concordanței la categoria VI (K_{cVI} = 1). La categoriile I, II, IV și VII situația este apreciată ca fiind satisfăcătoare, valoarea coeficienților fiind apropiată de 1 (K_{cI} = 0,95; K_{cII} = 0,80; K_{cIV} = 0,83; K_{cVII} = 0,94).

Corelația nu este îndeplinită la categoriile III și V (K_{cIII} = 0,59; K_{cV} = 0,52).

Pentru crearea unui climat de muncă favorabil, motivațional, precum și pentru o sporire a eficienței cheltuielilor cu salariile, la nivelul întreprinderii, trebuie identificate și implementate măsuri în scopul asigurării concordanței între calificarea forței de muncă și gradul de complexitate a lucrărilor executate/serviciilor prestate.

3.1.2. Analiza utilizării extensive a potențialului uman

Analiza timpului de muncă relevă aspecte de natură extensivă a utilizării potențialului uman, scopul analizei fiind acela de a identifica cauzele care au generat folosirea ineficientă a timpului lucrat, precum și principalele rezerve de sporire a performanței la nivel de entitate, printr-o mai bună folosire a acestei importante resurse. Pe baza analizei se determină și efectele economice ale modificării timpului de lucru asupra principalilor indicatori economico-financiari ai societății.

Indicatorii utilizați în analiză pentru a evidenția timpul de lucru și modul său de utilizare sunt:

- fondul de timp calendaristic (exprimat în om-zile și/sau în om-ore):

$$FTC(om-zile) = Număr\ mediu\ de\ personal \times Număr\ de\ zile\ calendaristice$$

$$FTC(om-ore) = FTC(om-zile) \times durata\ medie\ normală\ a\ zilei\ de\ lucru\ (ore/zi)$$

- fondul de timp maxim disponibil (exprimat în om-zile și/sau în om-ore):

$$FTMD\ (om\text{-}zile) = FTC\ (om\text{-}zile) - (Ftrs + Ftsl + Ftzn + Ftco)$$

unde:

Ftrs – număr de om-zile afectate repausului săptămânal;

Ftsl – număr om-zile sărbători legale;

Ftzn – număr om-zile zile nelucrătoare;

Ftco – număr om-zile afectate concediilor de odihnă.

$$FTMD\ (om-ore) = FTMD(om-zile) \times durata\ normală\ a\ zilei\ de\ lucru\ (ore/zi)$$

Întrucât fondul de timp maxim disponibil reprezintă principala resursă, este important să identificăm cele două componente ale acestuia:

- timp efectiv lucrat;
- timp neutilizat, din care:
  - timp neutilizat din motive întemeiate/cauze justificate:

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

- zile libere plătite, acordate în urma negocierii și stipulate în contractul individual de muncă (căsătorie, botez, deces etc.);
- concedii medicale;
- program redus din motive medicale;
- concedii de maternitate;
- concedii de risc maternal;
- concediu pentru îngrijirea copilului bolnav;
- întreruperea activității din motive independente de activitatea angajaților.

– timp neutilizat din motive neîntemeiate/cauze nejustificate:
- absențe nemotivate;
- întârzierea la program;
- mișcări sindicale, greve;
- concedii fără plată.

▪ fondul de timp dedicat zilelor libere aferente sfârșitului de săptămână, sărbătorilor legale și concediilor de odihnă.

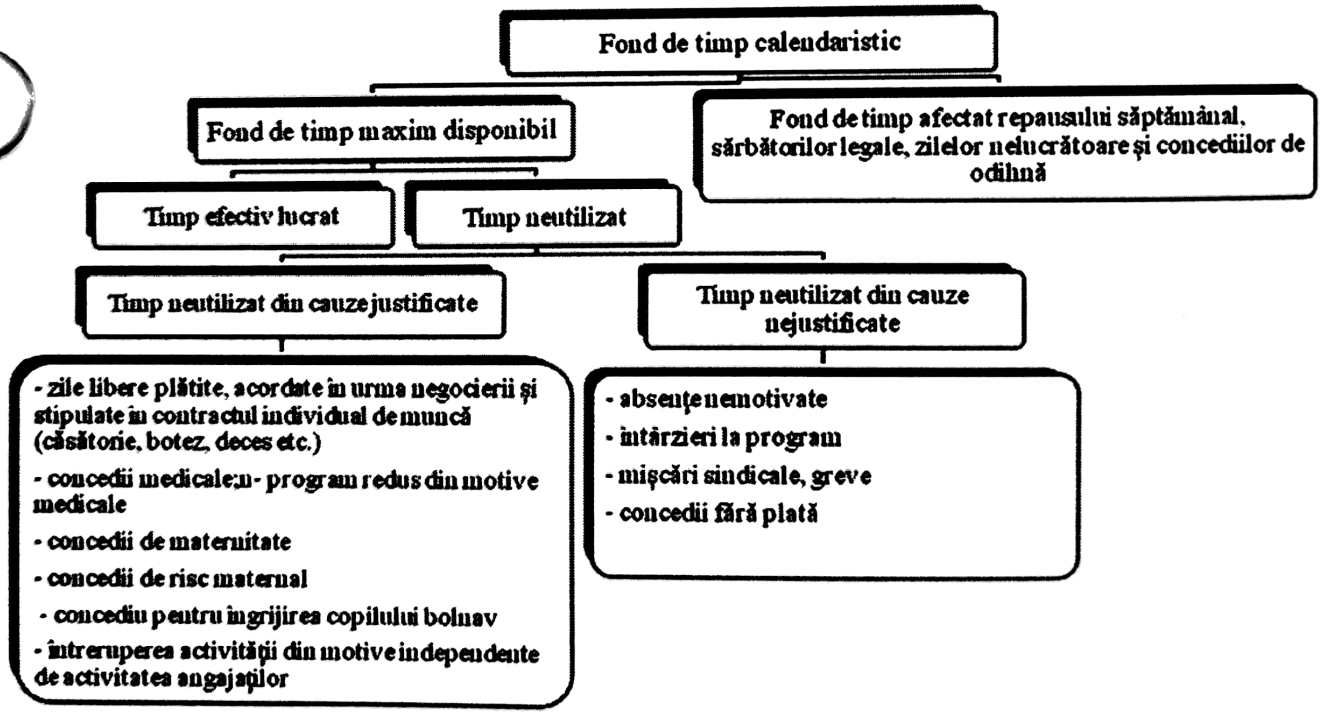


Figura 3.2. *Structura timpului de lucru*

Informațiile necesare analizei utilizării timpului de muncă se regăsesc în balanța timpului de muncă, document-sinteză în care sunt prezentate toate sursele de timp aferente unei perioade, precum și detalierea modului de folosire a fondului de timp maxim disponibil, prezentându-se motivele înregistrării timpului neutilizat.

La baza stabilirii limitelor pentru fiecare categorie de timp de lucru, la nivel de entitate, se urmăresc prevederile legale în vigoare, având în vedere elementele specifice fiecărui domeniu de activitate, dar și modul de dispunere a programului de muncă în cadrul zilei, a zilelor lucrate în timpul săptămânii respectând prevederile existente în contractele individuale de muncă și/sau în contractele colective de muncă.

Pentru a cuantifica utilizarea timpului de lucru se utilizează indicatori de tipul ratelor de structură:

1) Gradul de programare a fondului de timp calendaristic:

$$G_{FTC} = \frac{FTMD}{FTC} \times 100$$

2) Gradul de folosire a fondului de timp calendaristic:

$$G_{uFTC} = \frac{\text{Fond de timp efectiv lucrat}}{FTC} \times 100$$

3) Gradul de utilizare a fondului de timp maxim disponibil:

$$G_{uFTMD} = \frac{\text{Fond de timp efectiv lucrat}}{\text{Fond de timp maxim disponibil}} \times 100$$

4) Gradul de neutilizare a fondului de timp maxim disponibil:

$$G_{nuFTMD} = \frac{FTMD - \text{Fond de timp efectiv lucrat}}{FTMD} \times 100 =$$

$$= \left(1 - \frac{\text{Fond de timp efectiv lucrat}}{FTMD}\right) \times 100 = 100 - G_{uFTMD}$$

5) Gradul de utilizare a duratei medii normale a zilei de lucru:

$$G_{utiliz.\ a\ duratei\ medii\ normale\ a\ zilei\ de\ lucru} =$$

$$= \frac{\text{durata medie efectivă a zilei de lucru}}{\text{durata normală a zilei de lucru}} \times 100$$

6) Gradul de măsurare a absenteismului:

$$G_{uFTMD} + G_{absenteism} = 100 \rightarrow G_{absenteism} = 100 - G_{uFTMD}$$

Scanned with OKEN Scanner

Influența modificării timpului de muncă asupra performanțelor economico-financiare

Utilizarea timpului de lucru generează efecte economice asupra principalilor indicatori economico-financiari. Fie că vorbim despre o utilizare incompletă a timpului de lucru, fie de depășirea timpului de lucru, efectele generate pot fi determinate utilizând următoarele relații de calcul:

I. Modificarea timpului mediu lucrat de un salariat (t):

1) Influența asupra producției obținute destinată vânzării (Qf):

$$\Delta Qf(\Delta t) = \bar{N}s_1(\bar{t}_1 - \bar{t}_0) \times \bar{W}h_0^{(Qf)}$$

2) Influența asupra producției exercițiului (Qe):

$$\Delta Qe(\Delta t) = \bar{N}s_1(\bar{t}_1 - \bar{t}_0) \times \bar{W}h_0^{(Qe)}$$

3) Influența asupra cifrei de afaceri nete (CAn):

$$\Delta CA(\Delta t) = \bar{N}s_1(\bar{t}_1 - \bar{t}_0) \times \bar{W}h_0^{(Qf)} \times \frac{CAn_0}{Qf_0}$$

4) Influența asupra valorii adăugate (VA):

$$\Delta VA(\Delta t) = \bar{N}s_1(\bar{t}_1 - \bar{t}_0) \times \bar{W}h_0^{(Qe)} \times \bar{v}a_0$$

5) Influența asupra rezultatului aferent cifrei de afaceri (Pr):

$$\Delta \text{Pr}\,(\Delta t) = \bar{N}s_1(\bar{t}_1 - \bar{t}_0) \times \bar{W}h_0^{(Qf)} \times \frac{CAn_0}{Qf_0} \times \bar{p}r_0$$

6) Influența asupra profitului aferent cifrei de afaceri nete pe salariat (Pr/ $\bar{N}s$):

$$\Delta Pr/\overline{Ns}\,(\Delta t) = \bar{N}s_1(\bar{t}_1 - \bar{t}_0) \times \bar{W}h_0^{(CAn)} \times \bar{p}r_0$$

II. Modificarea fondului total de timp de lucru (T):

1) Influența asupra producției obținute și destinată vânzării (Qf):

$$\Delta Qf(\Delta T) = (T_1 - T_0) \times \bar{W}h_0^{(Qf)}$$

2) Influența asupra producției exercițiului (Qe):

$$\Delta Qe(\Delta T) = (T_1 - T_0) \times Wh_0^{(Qe)}$$

3) Influența asupra cifrei de afaceri nete (CAn):

$$\Delta CA(\Delta T) = (T_1 - T_0) \times \bar{W}h_0^{(Qf)} \times \frac{CAn_0}{Qf_0}$$

Scanned with OKEN Scanner

4) Influența asupra valorii adăugate (VA):

$$\Delta VA(\Delta T) = (T_1 - T_0) \times \bar{W}h_0^{(Qe)} \times a_0$$

5) Influența asupra rezultatului aferent cifrei de afaceri nete (Pr):

$$\Delta \text{Pr}\,(\Delta T) = (T_1 - T_0) \times \bar{W}h_0^{(Qf)} \times \frac{CAn_0}{Qf_0} \times \bar{p}r_0$$

unde:

T – fond total de timp de lucru;

$\bar{i}$ – timp mediu lucrat de un salariat;

$\overline{Wh}^{(Qf)}$ – productivitatea muncii medie orară, calculată pe baza producției obținute destinate vânzării;

$\bar{W}h^{(CAn)}$ – productivitatea muncii medie orară, calculată pe baza cifrei de afaceri nete;

$\frac{CAn}{Qf}$ – grad de valorificare a producției obținute destinate vânzării;

$\bar{v}a$ – valoarea medie adăugată la 1 leu producția exercițiului;

$\overline{pr}$ – profitul mediu la 1 leu cifră de afaceri netă.

3.1.3. Analiza eficienței utilizării resurselor umane

Pentru analiza eficienței utilizării resurselor umane, circumscriind latura intensivă a potențialului uman, se utilizează următorii indicatori: productivitatea muncii (medie, marginală) și profitul pe salariat.

3.1.3.1. Analiza productivității muncii

Productivitatea muncii reflectă eficiența cu care a fost cheltuită munca[66], respectiv randamentul obținut ca urmare a consumului de resursă umană. Aceasta evidențiază cantitatea de valori de întrebuințare realizată într-o unitate de timp, cu o intensitate normală a muncii[67].

Indicatorii utilizați în analiza potențialului uman pentru a caracteriza productivitatea sunt: productivitatea medie a muncii și productivitatea marginală a muncii.

Productivitatea medii a muncii se determină având în vedere diferiți indicatori economici (producția obținută destinată vânzării/fabricată, producția exercițiului, cifra de afaceri, valoarea adăugată), în funcție de scopul urmărit prin analiză și de domeniul de activitate. Productivitatea medie se calculează ca raport între unul dintre indicatorii de efect

[66] Vâlceanu, G., Robu, V., Georgescu, N. (coordonatori), 2005. *Analiza economico-financiară a întreprinderii*, Editura Economică, București, p. 128.
[67] Ibidem.

Scanned with OKEN Scanner

menționați, exprimați valoric sau cantitativ și un indicator de efort caracteristic resursei umane (numărul mediu de salariați sau fondul de timp), într-una din următoarele forme:

$\frac{Efect}{Efort}$ = valoarea/cantitatea de bunuri generate de către un angajat într-o unitate de timp

sau

$\frac{Efort}{Efect}$ = timpul utilizat pentru obținerea unei unități de produs/lucrare/serviciu

Reținem, ca fiind uzual folosită, forma de determinare: $\frac{Efect}{Efort}$.

Analiza productivității muncii presupune:

1) Analiza situației generale a productivității muncii, utilizând indicatorii valorici.
2) Analiza factorială a productivității medii a muncii.
3) Căi de creștere a eficienței utilizării potențialului uman prin sporirea productivității muncii.
4) Consecințele modificării productivității medii a muncii asupra principalilor indicatori economico-financiari.
5) Analiza productivității marginale a muncii. Analiza corelației dintre productivitatea medie a muncii și productivitatea marginală a muncii.

1. Analiza situației generale a productivității muncii, utilizând indicatorii valorici

În funcție de referința de timp considerată, productivitatea medie a muncii se poate calcula la nivelul – anului (productivitatea medie anuală – $\bar{W}a$), zilei de muncă (productivitatea medie zilnică – $\bar{W}z$), orei de muncă (productivitatea medie orară – $\bar{W}h$). Pentru determinarea productivității medii a muncii pot fi avuți în vedere indicatorii valorici: producția obținută destinată vânzării (Qf); producția exercițiului (Qe); cifra de afaceri netă (CAn); valoarea adăugată (VA), relațiile de determinare fiind următoarele:

1) productivitatea medie anuală:

$$\bar{W}a^{(Qf/Qe/CAn/VA)} = \frac{Qf/Qe/CAn/VA}{\bar{N}s}$$

2) productivitatea medie zilnică:

$$\bar{W}z^{(Qf/Qe/CAn/VA} = \frac{Qf/Qe/CAn/VA}{\bar{N}s \times \bar{N}z} = \frac{Qf/Qe/CAn/VA}{T(om-zile)}$$

3) productivitatea medie orară:

$$\bar{W}h^{(Qf/Qe/CAn/VA)} = \frac{Qf/Qe/CAn/VA}{\bar{N}s \times \bar{N}z \times \bar{N}h} = \frac{Qf/Qe/CAn/VA}{T(om-ore)}$$

Scanned with OKEN Scanner

unde:

$\bar{N}s$ = numărul mediu de salariaţi;

$\bar{N}z$ = numărul mediu de zile lucrate de un salariat;

$\bar{N}h$ = durata medie a zilei de lucru.

Analiza situaţiei generale a productivităţii muncii pe baza indicatorilor valorici poate releva aspecte legate de utilizarea timpului de lucru sau poate evidenţia evoluţia elementelor ce diferenţiază indicatorii valorici utilizaţi pentru calculul productivităţii medii a muncii.

1) Comparând indicii productivităţii medii a muncii (fie anuală, fie zilnică, fie orară), calculată utilizând diferiţi indicatori valorici (ex.: $\bar{W}a^{(Qf)}$, $\bar{W}a^{(Qe)}$, $\bar{W}a^{(CAn)}$, $\bar{W}a^{(VA)}$) poate fi stabilită legătura dintre utilizarea potenţialului uman şi gestiunea stocurilor (de produse finite, de producţie neterminată şi/sau semifabricate) şi consumul anumitor resurse materiale.

Exemplu: Indicele productivităţii medii anuale, determinate pe baza producţiei exerciţiului = 102%; Indicele productivităţii medii anuale, stabilite pe baza producţiei fabricate destinată livrării = 108%; Indicele productivităţii medii anuale, stabilite pe baza cifrei de afaceri = 109%; Indicele productivităţii medii anuale, stabilite pe baza valorii adăugate = 104%.

$$I\overline{Wa}^{(Qe)} = 102\%,\ I\overline{Wa}^{(Qe)} = \frac{IQe}{I\overline{Ns}} \times 100$$

$$I\overline{Wa}^{(Qf)} = 108\%,\ I\overline{Wa}^{(Qf)} = \frac{IQf}{I\overline{Ns}} \times 100$$

$$I\overline{Wa}^{(CAn)} = 109\%,\ I\overline{Wa}^{(CAn)} = \frac{ICAn}{I\overline{Ns}} \times 100$$

$$I\overline{Wa}^{(VA)} = 104\%,\ I\overline{Wa}^{(VA)} = \frac{IVA}{I\overline{Ns}} \times 100$$

$I\overline{Wa}^{(Qe)} = 102\% < I\overline{Wa}^{(Qf)} = 108\% \rightarrow IQe < IQf$, ceea ce evidenţiază o reducere a ponderii stocurilor de producţie neterminată şi/sau a consumului intern.

$I\overline{Wa}^{(Qf)} = 108\% < I\overline{Wa}^{(CAn)} = 109\% \rightarrow IQf < ICAn$, ceea ce evidenţiază o reducere a ponderii stocurilor de produse finite sau o creştere a gradului de valorificare a producţiei fabricate.

$I\overline{Wa}^{(Qe)} = 102\% < I\overline{Wa}^{(VA)} = 104\% \rightarrow IQe < IVA$, ceea ce evidenţiază o reducere a ponderii consumurilor intermediare (provenite de la terţi) în producţia exerciţiului sau o creştere a valorii medii adăugate la 1 leu producţia exerciţiului.

Scanned with OKEN Scanner

$I\overline{Wa}^{(VA)} = 104\% < I\overline{Wa}^{(CAn)} = 109\% \rightarrow IVA < ICAn$, ceea ce evidenţiază o scădere a ratei medii a valorii adăugate faţă de cifra de afaceri, respectiv a gradului de integrare pe verticală.

2) Comparând dinamica productivităţii medii a muncii (anuală, zilnică şi orară), determinată prin folosirea aceluiaşi indicator valoric se pot face aprecieri cu privire la evoluţia şi modul de utilizare a timpului de lucru, evidenţiindu-se rezervele de timp neutilizate.

Exemplu: Indicele productivităţii medii anuale, determinate pe baza producţiei exerciţiului = 102%; Indicele productivităţii medii zilnice, determinate pe baza producţiei exerciţiului = 107%; Indicele productivităţii medii orare, determinate pe baza producţiei exerciţiului = 104%; Indicele producţiei exerciţiului = 101%.

$$I\overline{Wa}^{(Qe)} = 102\%,\ I\overline{Wa}^{(Qe)} = \frac{IQe}{I\overline{Ns}} \times 100$$

$$I\overline{Wz}^{(Qe)} = 107\%,\ I\overline{Wz}^{(Qe)} = \frac{IQe}{I\overline{Ns} \times I\overline{Nz}} \times 100^2$$

$$I\overline{Wh}^{(Qe)} = 104\%,\ I\overline{Wh}^{(Qe)} = \frac{IQe}{I\overline{Ns} \times I\overline{Nz} \times I\overline{Nh}} \times 100^3$$

$$I\overline{Wa}^{(Qe)} = 102\% < I\overline{Wz}^{(Qe)} = 107\% \rightarrow I\overline{Nz} = \frac{I\overline{Wa}^{(Qe)}}{I\overline{Wz}^{(Qe)}} \times 100 = \frac{102}{107} \times 100 = 95\%,$$

ceea ce evidenţiază o scădere cu 5% a numărului mediu de zile lucrate de un salariat.

$$I\overline{Wz}^{(Qe)} = 107\% < I\overline{Wh}^{(Qe)} = 104\% \rightarrow I\overline{Nh} = \frac{I\overline{Wz}^{(Qe)}}{I\overline{Wh}^{(Qe)}} \times 100 = \frac{107}{104} \times 100 = 102\%,$$

ceea ce evidenţiază o creştere cu 2% a duratei medii a zilei de lucru.

Întrucât cunoaştem şi evoluţia indicatorului valoric – producţia exerciţiului – pe baza căruia s-au determinat productivităţile muncii, putem să determinăm şi dinamica numărului mediu de salariaţi.

$$IQe = 101\% < I\overline{Wa}^{(Qe)} = 102\% \rightarrow I\overline{Ns} = \frac{IQe}{I\overline{Wa}^{(Qe)}} \times 100 = \frac{101}{102} \times 100 = 99{,}02\%,$$

deci se înregistrează o diminuare a numărului mediu de salariaţi cu 0,98%.

2. Analiza factorială a productivităţii medii a muncii

Productivitatea medie a muncii se determină atât în expresie valorică, cât şi în unităţi fizice (metri, bucăţi, tone etc.), având în vederea modalitatea de exprimare a indicatorului utilizat ca „efect".

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Pentru determinarea productivității medii a muncii în expresie valorică, indicatorul cu cea mai largă aplicabilitate, pentru oricare dintre sectoarele de activitate – producție, comerț, turism, agricultură – este cifra de afaceri.

Din punct de vedere factorial, în scopul analizei eficienței utilizării potențialului uman, se analizează următorii indicatori:

- productivitatea medie orară, determinată pe baza cifrei de afaceri;
- productivitatea medie zilnică, determinată pe baza cifrei de afaceri;
- productivitatea medie anuală, determinată pe baza cifrei de afaceri.

În mod analog, utilizând aceeași metodologie, se pot analiza și indicatorii care caracterizează productivitatea (orară, zilnică, anuală), atunci când pentru calculul acesteia este folosit un alt indicator valoric (producția obținută destinată livrării, producția exercițiului, valoarea adăugată).

Prezentarea metodologiei de analiză factorială o vom face concomitent cu aplicarea acesteia în cazul analizei productivității medii orare la nivelul unei societăți care are ca obiect de activitate fabricarea produselor farmaceutice, pe baza informațiilor prezentate în tabelul 3.6.

Tabelul 3.6

Nr. crt.	Indicatori	Simbol	Perioada precedentă	Perioada curentă	Abatere absolută	Indici (%)
1	Cifra de afaceri netă (lei)	CAn	195.390.771	216.451.674	21.060.903	110,78
2	Cheltuieli aferente cifrei de afaceri netă (lei)*	CH_{CAn}	136.920.638	149.742.933	12.822.295	109,36
3	Cifra de afaceri recalculată (lei)**	CAn^{rec}	x	209.340.008	x	x
4	Cheltuieli aferente cifrei de afaceri recalculată (lei)***	$CH_{CAn}{}^{rec}$	x	146.281.471,42	x	x
5	Număr mediu de salariați (pers.)	$\bar{Ns}$	356,00	331,00	-25,00	92,98
6	Timpul mediu de lucru pe salariat (ore)	$\bar{t}$	1.907,60	1.957,80	50,20	102,63
7	Număr mediu de zile lucrate de un salariat (zile)	$\overline{Nz}$	254,35	251	-3,35	98,69
8	Durata medie a zilei de lucru (ore)	$\overline{Nh}$	7,5	7,8	0,3	104,00
9	Producția marfă fabricată (lei)	Qf	198.040.602	218.274.485	20.233.883	110,22
10	Productivitatea medie anuală a muncii calculată în funcție de producția marfă fabricată (lei)	$\bar{W}a^{(Qf)}$	556.293,83	659.439,53	103.145,71	118,54
11	Productivitatea medie zilnică a muncii calculată în funcție de producția marfă fabricată (lei)	$\bar{W}z^{(Qf)}$	2.188,04	2.627,25	439,21	120,07
12	Productivitatea medie orară a muncii calculată în funcție de producția marfă fabricată (lei)	$\bar{W}h^{(Qf)}$	291,62	336,83	45,21	115,50
13	Productivitatea medie orară a muncii în funcție de producția marfă fabricată recalculată (lei)	$\bar{W}h_{rec}^{(Qf)}$	x	292,32	x	x
14	Profit aferent cifrei de afaceri netă (lei)	Pr	58.470.133	66.708.741	8.238.608	114,09

Nr. crt.	Indicatori	Simbol	Perioada precedentă	Perioada curentă	Abatere absolută	Indici (%)
15	Profit mediu la un leu cifră de afaceri netă (lei)	$\bar{pr}$	0,2992	0,3082	0,01	102,99
16	Productivitatea medie anuală calculată în funcție de cifra de afaceri netă (lei)	$\bar{Wa}^{(CAn)}$	548.850,48	653.932,55	105.082,07	119,15
17	Productivitatea medie zilnică calculată în funcție de cifra de afaceri netă (lei)	$\bar{Wz}^{(CAn)}$	2,157,86	2.605,31	447,45	120,73
18	Productivitatea medie orară calculată în funcție de cifra de afaceri netă (lei)	$\bar{Wh}^{(CAn)}$	287,72	334,01	46,29	116,09
19	Productivitatea medie orară în funcție de cifra de afaceri netă n (lei) recalculată	$\bar{Wh}^{(CAn)\ rec}$	x	288,29	x	x
20	Valoarea medie anuală a imobilizărilor corporale (lei)	$\bar{Aic}$	137.987.637	154.257.848	16.270.211	111,79
21	Valoarea medie anuală a imobilizărilor corporale direct productive (lei)	$\bar{Aicdp}$	125.795.159	141.153.159	15.358.000	112,21
22	Gradul de înzestrare tehnică a muncii (lei)	$\frac{\bar{Aic}}{\bar{Ns}}$	387.605,72	466.035,79	78.430,07	120,23
23	Compoziția tehnologică a activelor (lei)	$\frac{\bar{Aicdp}}{\bar{Aic}}$	0,9116	0,9150	0,003	100,37
24	Randamentul imobilizărilor corporale direct productive (lei)	$\frac{CAn}{\bar{Aicdp}}; \frac{Qf}{\bar{Aicdp}}$	1,5532	1,5335	-0,020	98,73
25	Gradul de valorificare a producției marfă fabricată	$\frac{CAn}{Qf}$	0,9866	0,9916	0,005	100,51
26	Profit aferent cifrei de afaceri netă pe salariat (lei)	$\frac{\bar{Pr}}{\bar{Ns}}$	164.241,95	201.536,98	37.295,04	122,71

Notă: * Calcul exemplificat în Anexa nr. 1.

** Calcul exemplificat în Anexa nr. 2.

*** Calcul exemplificat în Anexa nr. 3.

0 – perioada precedentă, 1 – perioada curentă

Sursa: Situațiile financiare anuale ale societății prelucrate de autor.

I. Analiza factorială a productivității medii orare a muncii (calculată pe baza cifrei de afaceri)

Modelul de analiză:

$$\bar{Wh}^{(CAn)} = \frac{\sum_{i=1}^{n} gi \times whi}{100}$$

Schema de analiză:

$$\bar{Wh}^{(CAn)} \begin{cases} gi \\ whi \end{cases}$$

Scanned with OKEN Scanner

Metodologia de analiză:

$$\Delta \bar{W}h^{(CAn)} = \bar{W}h_1^{(CAn)} - \bar{W}h_0^{(CAn)} = 334{,}01 - 287{,}72 = +46{,}29 \text{ lei}$$

din care:

1) influența modificării structurii cifrei de afaceri:

$$\Delta \bar{W}h^{(CAn)}(\Delta gi) = \frac{\sum_{i=1}^{n} gi_1 \times whi_0}{100} - \frac{\sum_{i=1}^{n} gi_0 \times whi_0}{100} = \bar{W}h_{rec}^{(CAn)} - \bar{W}h_0^{(CAn)} =$$

$$= 288{,}29 - 287{,}72 = +0{,}57 \text{ lei}$$

2) influența modificării productivității orare pe grupe de produse:

$$\Delta \bar{W}h^{(CAn)}(\Delta whi) = \frac{\sum_{i=1}^{n} gi_1 \times whi_1}{100} - \frac{\sum_{i=1}^{n} gi_1 \times whi_0}{100} = \bar{W}h_1^{(CAn)} - \bar{W}h_{rec}^{(CAn)} =$$

$$= 334{,}01 - 288{,}29 = +45{,}72 \text{ lei}$$

Rezultatele obținute sunt sintetizate în tabelul următor:

Tabelul 3.7. *Sinteza rezultatelor analizei factoriale a productivității medii orare a muncii (calculată pe baza cifrei de afaceri)*

Influențe	Valori (lei)
Modificarea productivității medii orare (determinată pe baza cifrei de afaceri) – total, din care:	+46,29
1. Influența modificării structurii producției fabricate	+0,57
2. Influența productivității orare pe grupe de produse	+45,72

Interpretarea rezultatelor

La nivelul societății analizate, se constată o creștere a productivității medii orare (determinată pe baza cifrei de afaceri) cu 46,29 lei, respectiv cu 16,09%, semnificând o sporire a eficienței utilizării resurselor umane.

Din punct de vedere factorial, influențează favorabil ambii factori direcți: structura cifrei de afaceri și productivitatea orară pe grupe de produse.

Influența modificării structurii cifrei de afaceri în favoarea acelor grupe de produse care au avut în perioada precedentă o productivitate orară superioară productivității medii orare la nivelul societății a determinat creșterea indicatorului analizat cu 0,57 lei (reprezentând 1,23% din totalul modificării).

Creșterea productivității orare pe grupe de produse la toate categoriile din nomenclator sau cel puțin la acelea care dețin o pondere majoritară a contribuit la sporirea productivității medii orare cu 45,72 lei (reprezentând 98,77% din totalul modificării).

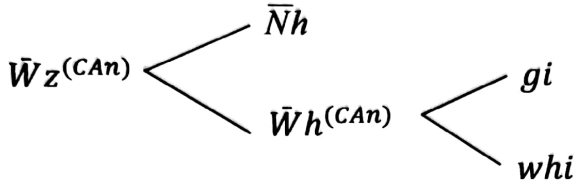
Scanned with OKEN Scanner

II. Analiza factorială a productivității medii zilnice a muncii (calculată pe baza cifrei de afaceri)

Modelul de analiză:

$$\bar{W}z^{(CAn)} = \bar{N}h \times \bar{W}h^{(CAn)}$$

Schema de analiză:



Metodologia de analiză este următoarea:

$$\Delta\bar{W}z^{(CAn)} = \bar{W}z_1^{(CAn)} - \bar{W}z_0^{(CAn)} = 2.605{,}31 - 2.154{,}86 = +\,447{,}4 \text{ lei}$$

din care:

1) influența modificării duratei medii a zilei de lucru:

$$\Delta\bar{W}z^{(CAn)}(\Delta\bar{N}h) = (\bar{N}h_1 - \bar{N}h_0) \times \bar{W}h_0^{(CAn)} = (7{,}8 - 7{,}5) \times 287{,}72 = +\,86{,}3 \text{ lei}$$

2) influența modificării productivității medii orare a muncii:

$$\Delta\bar{W}z^{(CAn)}\left(\Delta\bar{W}h^{(CAn)}\right) = \bar{N}h_1 \times \left(\bar{W}h_1^{(CAn)} - \bar{W}h_0^{(CAn)}\right) = 7{,}8 \times (334{,}01 - 287{,}72) =$$

$$= +\,361{,}1 \text{ lei}$$

din care:

2.1) influența modificării structurii cifrei de afaceri:

$$\Delta\bar{W}z^{(CAn)}(\Delta gi) = \bar{N}h_1\left(\bar{W}h_{rec}^{(CAn)} - \bar{W}h_0^{(CAn)}\right) = 7{,}8 \times (288{,}29 - 287{,}72) = +\,4{,}4 \text{ lei}$$

2.2) influența modificării productivității orare pe grupe de produse:

$$\Delta\bar{W}z^{(CAn)}(\Delta whi) = \bar{N}h_1 \times \left(\bar{W}h_1^{(CAn)} - \bar{W}h_{rec}^{(CAn)}\right) = 7{,}8 \times (334{,}01 - 288{,}29) =$$

$$= +\,356{,}7 \text{ lei}$$

Rezultatele obținute sunt sintetizate în tabelul următor:

Tabelul 3.8. *Sinteza rezultatelor analizei factoriale a productivității medii zilnice a muncii (calculată pe baza cifrei de afaceri)*

Influențe	Valori (lei)
Modificarea productivității medii zilnice (determinată pe baza cifrei de afaceri) – total, din care:	+447,4
1. Influența modificării duratei medii a zilei de lucru	+86,3
2. Influența modificării productivității medii orare (determinată pe baza cifrei de afaceri), din care datorită:	+361,1
2.1. Influența modificării structurii producției fabricate	+4,4
Influența productivității orare pe grupe de produse	+356,7

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Interpretarea rezultatelor

La nivelul societății analizate, se constată o creștere a productivității medii zilnice (determinată pe baza cifrei de afaceri nete) cu 447,4 lei, respectiv cu 20,73%, reprezentând o îmbunătățire a eficienței utilizării forței de muncă, la nivelul zilei de muncă.

Factorii cu acțiune directă înregistrează creșteri, determinând evoluții favorabile ale indicatorului analizat.

Creșterea duratei medii a zilei de lucru cu 0,3 ore, a generat sporirea productivității medii zilnice cu 86,3 lei. Factorul calitativ, productivitatea medie orară (determinată pe baza cifrei de afaceri) – analizată anterior – a înregistrat o majorare cu 46,29 lei, contribuind cu 361,1 lei la creșterea indicatorului analizat.

Influențele favorabile ale celor doi factori indirecți: structura cifrei de afaceri și productivitatea orară pe grupe de produse se vor interpreta având în vedere cele constatate în cadrul analizei productivității medii orare (determinată pe baza cifrei de afaceri nete), și anume: influența modificării structurii cifrei de afaceri în favoarea acelor grupe de produse care au avut o productivitate orară, în anul bază de comparație, superioară productivității medii orare, în același an, a determinat creșterea indicatorului analizat cu 4,4 lei; creșterea productivității orare pe grupe de produse la toate categoriile din nomenclator sau cel puțin la acelea care dețin o pondere majoritară a contribuit la sporirea productivității medii zilnice cu 356,7 lei.

Se poate observă că:

$$\overline{IWz}^{(CAn)} = 120{,}73\% > \overline{IWh}^{(CAn)} = 116{,}09\% \rightarrow \overline{INh} = \frac{\overline{IWz}^{(CAn)}}{\overline{IWh}^{(CAn)}} \times 100 =$$

$$= \frac{120{,}73}{116{,}09} \times 100 = 104\%$$

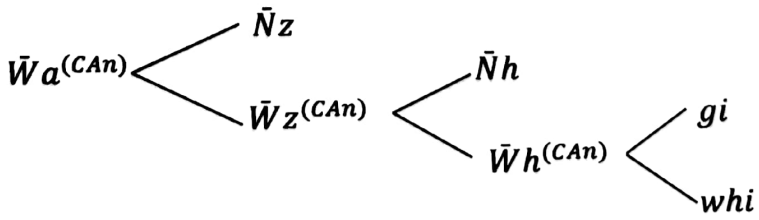
Se confirmă faptul că atunci când ritmul de creștere a productivității medii zilnice este superior ritmului de creștere a productivității medii orare, factorul cantitativ, durata medie a zilei de lucru, înregistrează o sporire în perioada analizată.

III. Analiza factorială a productivității medii anuale a muncii (calculată pe baza cifrei de afaceri)

Modelul de analiză:

$$\bar{W}a^{(CAn)} = \bar{N}z \times \bar{W}z^{(CAn)}$$

Schema de analiză:



Scanned with OKEN Scanner

Metodologia de analiză:

$$\Delta \bar{W}a^{(CAn)} = \bar{W}a_1^{(CAn)} - \bar{W}a_0^{(CAn)} = 653.932,55 - 548.850,48 = + 105.082,07 \text{ lei}$$

din care:

1) influența modificării numărului mediu de zile lucrate de un salariat:

$$\Delta \bar{W}a^{(CAn)}(\Delta \bar{N}z) = (\bar{N}z_1 - \bar{N}z_0) \times \bar{W}z_0^{(CAn)} =$$

$$= (251 - 254,35) \times 2.157,86 = - 7.228,83 \text{ lei}$$

2) influența modificării productivității medii zilnice a muncii:

$$\Delta \bar{W}a^{(CAn)}\left(\Delta \bar{W}z^{(CAn)}\right) = \bar{N}z_1 \times \left(\bar{W}z_1^{(CAn)} - \bar{W}z_0^{(CAn)}\right) =$$

$$= 251 \times (2.605,31 - 2.157,86) = + 112.309,95 \text{ lei}$$

din care:

2.1) influența modificării duratei medii a zilei de lucru:

$$\Delta \bar{W}a^{(CAn)}(\Delta \bar{N}h) = \bar{N}z_1 \times (\bar{N}h_1 - \bar{N}h_0) \times \bar{W}h_0^{(CAn)} =$$

$$= 251 \times (7,8 - 7,5) \times 287,72 = + 21.665,32 \text{ lei}$$

2.2) influența modificării productivității medii orare a muncii:

$$\Delta \bar{W}a^{(CAn)}\left(\Delta \bar{W}h^{(CAn)}\right) = \bar{N}z_1 \times \bar{N}h_1 \times \left(\bar{W}h_1^{(CAn)} - \bar{W}h_0^{(CAn)}\right) =$$

$$= 251 \times 7,8 \times (334,01 - 287,72) = + 90.626,56 \text{ lei}$$

din care:

2.2.1) influența modificării structurii producției fabricate:

$$\Delta \bar{W}a^{(CAn)}(\Delta gi) = \bar{N}z_1 \times \bar{N}h_1 \times \left(\bar{W}h_{rec}^{(CAn)} - \bar{W}h_0^{(CAn)}\right) =$$

$$= 251 \times 7,8 \times (288,29 - 287,72) = + 1.115,95 \text{ lei}$$

2.2.2) influența modificării productivității orare pe grupe de produse:

$$\Delta \bar{W}a^{(CAn)}(\Delta Whi) = \bar{N}z_1 \times \bar{N}h_1 \times \left(\bar{W}h_1^{(CAn)} - \bar{W}h_{rec}^{(CAn)}\right) =$$

$$= 251 \times 7,8 \times (334,01 - 288,29) = + 89.510,62 \text{ lei}$$

Scanned with OKEN Scanner

Rezultatele obținute sunt sintetizate în tabelul următor:

Tabelul 3.9. *Sinteza rezultatelor analizei factoriale a productivității medii anuale a muncii (calculată pe baza cifrei de afaceri)*

Influențe	Valori (lei)
Modificarea productivității medii anuale (determinată pe baza cifrei de afaceri) – total, din care:	+ 105.082,07
1. Influența modificării numărului mediu de zile lucrate de un salariat	-7.228,83
2. Influența modificării productivității medii zilnice (determinată pe baza cifrei de afaceri), din care datorită:	+ 112.309,95
2.1. Influența modificării duratei medii a zilei de lucru	+ 21.665,32
Influența modificării productivității medii orare (determinată pe baza cifrei de afaceri), din care datorită:	+ 90.626,56
Influența modificării structurii producției fabricate	+ 1.115,95
Influența productivității orare pe grupe de produse	+ 89.510,62

Notă: diferențe din calcul cu zecimale.

Interpretarea rezultatelor

În cazul societății analizate, se observă majorarea productivității medii anuale (determinată pe baza cifrei de afaceri) cu 105.082,07 lei, respectiv cu 19,15%, relevând folosirea mai eficientă a potențialului uman și la nivelul anului.

Factorii cu acțiune directă acționează asupra fenomenului studiat având influențe de sens opus. Factorul cantitativ, numărul mediu de zile lucrate de un salariat înregistrează o diminuare cu 3,35 zile, influențând nefavorabil, determinând reducerea productivității medii anuale cu 7.228,83 lei, în timp ce factorul calitativ direct, productivitatea medie zilnică, crește cu 447,4 lei și influențează favorabil cu 112.309,5 lei.

În ceea ce privește influențele factorilor cu acțiune indirectă de gradul II și III, așa cum s-a evidențiat anterior în analiza productivității medii orare, respectiv zilnice, aceștia înregistrează evoluții favorabile, contribuind, în proporții diferite, la creșterea productivității medii anuale.

Se poate observa, că:

$$\overline{IWz}^{(CAn)} = 120{,}73\% < \overline{IWa}^{(CAn)} = 119{,}15\% \rightarrow \overline{INz} = \frac{\overline{IWa}^{(CAn)}}{\overline{IWz}^{(CAn)}} \times 100 =$$

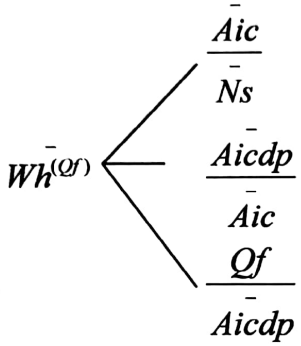
$$= \frac{119{,}15}{120{,}73} \times 100 = 98{,}69\%$$

Se confirmă faptul că atunci când ritmul de creștere a productivității medii zilnice este inferior ritmului de creștere a productivității medii anuale, factorul cantitativ, numărul mediu de zile lucrate de un salariat, înregistrează o diminuare în perioada analizată.

Atunci când întreprinderile a căror activitate o analizăm, aparţin sectorului productiv şi deţin active imobilizate, pentru a evidenţia legătura dintre eficienţa utilizării resurselor umane şi randamentul activelor imobilizate se poate utiliza următorul model de analiză factorială:

$$\bar{Wh}^{(Qf)} = \frac{\bar{Aic}}{\bar{Ns}} \times \frac{\bar{Aicdp}}{\bar{Aic}} \times \frac{Qf}{\bar{Aicdp}}$$

Schema de analiză:



Metodologia de analiză:

$$\Delta\bar{W}a^{(Qf)} = \bar{W}a_1^{(Qf)} - \bar{W}a_0^{(Qf)}$$

din care:

1) influenţa modificării gradului de înzestrare tehnică a muncii:

$$\Delta\bar{Wa}^{(Qf)}\left(\Delta\frac{\bar{Aic}}{\bar{Ns}}\right) = \left(\frac{\bar{Aic}_1}{\bar{Ns}_1} - \frac{\bar{Aic}_0}{\bar{Ns}_0}\right) \times \frac{\bar{Aicdp}_0}{\bar{Aic}_0} \times \frac{Qf_0}{\bar{Aicdp}_0}$$

2) influenţa modificării compoziţiei tehnologice a activelor imobilizate:

$$\Delta\bar{Wa}^{(Qf)}\left(\Delta\frac{\bar{Aicdp}}{\bar{Aic}}\right) = \frac{\bar{Aic}_1}{\bar{Ns}_1} \times \left(\frac{\bar{Aicdp}_1}{\bar{Aic}_1} - \frac{\bar{Aicdp}_0}{\bar{Aic}_0}\right) \times \frac{Qf_0}{\bar{Aicdp}_0}$$

3) influenţa modificării randamentului imobilizărilor corporale:

$$\Delta\bar{Wa}^{(Qf)}\left(\Delta\frac{Qf}{\bar{Aicdp}}\right) = \frac{\bar{Aic}_1}{\bar{Ns}_1} \times \frac{\bar{Aicdp}_1}{\bar{Aic}_1} \times \left(\frac{Qf_1}{\bar{Aicdp}_1} \frac{Qf_0}{\bar{Aicdp}_0}\right)$$

3. Căi de creştere a eficienţei utilizării potenţialului uman prin sporirea productivităţii muncii

Productivitatea muncii cuantifică eficienţa utilizării resurselor umane, fiind influenţată de mai mulţi factori. Identificarea căilor de creştere a productivităţii muncii poate fi realizată

Scanned with OKEN Scanner

în directă corelație cu cele trei coordonate asupra cărora putem interveni în procesul continuu de desfășurarea a activității economice:

1) Acțiunea asupra factorilor naturali, biologici, psihologici și sociali.
2) Îmbunătățirea performanței în ceea ce privește organizarea și managementul resurselor umane.
3) Promovarea introducerii progresului tehnic.

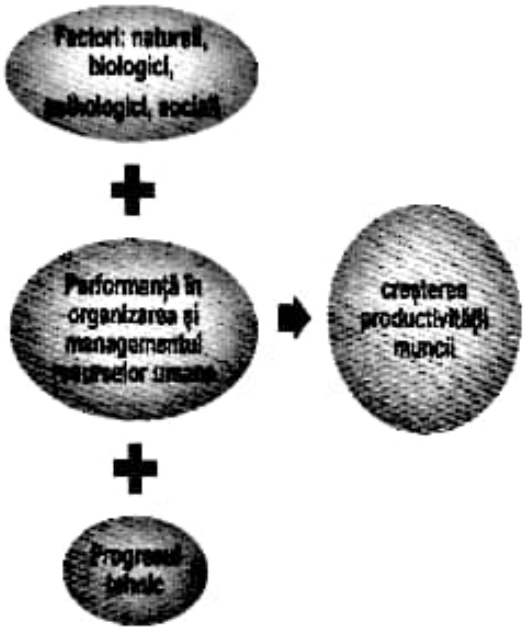


Figura 3.3. *Factorii determinanți ai creșterii productivității*

Acțiunile asupra factorilor naturali, biologici, psihologici și sociali, având ca finalitate creșterea productivității muncii vizează:

- îmbunătățirea condițiilor naturale pentru a obține producții mai mari (exemplu: în sectorul agricol – sisteme de irigații, fertilizarea solului, creșterea animalelor cu hrană naturală);
- corelarea structurii personalului (pe vârstă, sexe) cu activitățile desfășurate la nivelul entității;
- asigurarea de condiții optime desfășurării activității, atât la locul de muncă, cât și prin asigurarea unei baze tehnico-materiale corespunzătoare, adaptată necesităților sociale/psihologice ale personalului (posibilitatea asigurării de locuințe de serviciu, cantine, creșe și grădinițe pentru copiii angajaților, punerea la dispoziție a mijloacelor de transport).

Asigurarea unui management performant poate contribui la creșterea productivității muncii. Managementul performant presupune utilizarea celor mai bune metode privind motivarea și stimularea salariaților. Modalitatea principala de valorificare a rezultatelor obținute de salariați ca urmare a evaluării periodice este reprezentată de promovarea sa. Prin

Scanned with OKEN Scanner

promovarea unui angajat se adaugă, de regulă, la fișa postului acestuia, sarcini, responsabilități și competențe, modificându-i încadrarea și salariul. Pentru a promova, sunt urmărite aceleași criterii ca și în cazul angajării – studiile, vechimea în muncă și/sau în entitate, încadrarea precedentă, aptitudinile, calitățile, cunoștințele profesionale și deprinderile. Promovarea personalului, ca rezervă de creștere a productivității, se poate realiza prin următoarele modalități:

a) *pe baza vârstei și/sau a vechimii;*

b) *pe baza rezultatelor obținute;*

c) *pe baza potențialului personal* – receptivitatea în îndeplinirea sarcinilor, adaptabilitatea la condițiile de lucru, puterea de muncă, pregătirea profesională a angajatului.

Stimularea angajaților se poate realiza moral, și poate fi apreciativă, sub forma recompenselor, sau sancționatorie cu privire la anumite conduite de muncă, sub forma sancțiunilor. Stimularea poate fi și materială directă, sub forma primelor, reprezentând sume de bani, și indirectă, caz în care angajatorul poate încheia convenții/contracte cu policlinici sau spitale în scopul de a oferi servicii medicale gratuite sau în regim de coplată, poate oferi abonamente în centre de petrecere a timpului liber, bilete la spectacole etc.

Gestiunea potențialului uman nu urmărește numai eficiența și costul resurselor umane, ci și asigurarea unui parteneriat între angajator, pe de-o parte, și angajat, pe de altă parte, pe parcursul desfășurării activității curente, în cadrul procesului de creare de plusvaloare. În scopul acestui demers, se poate crea cadrul implicării salariaților în gestiunea activității, prin achiziționarea de acțiuni de către angajați, aceștia devenind direct interesați de rezultatele entității, precum și de îmbunătățirea dialogului social. Prin această formă de cointeresare, ca și prin măsura participării salariaților la profit, se urmărește crearea unui climat social favorabil și a unei comunități de interese, cu scopul obținerii de performanțe economico-financiare superioare.

Creșterea productivității muncii pe baza introducerii progresului tehnic are în vederea inovarea în toate domeniile de activitate, urmărind soluții sustenabile atât la nivelul resurselor materiale – utilaje, echipamente, tehnologii, îmbunătățirea utilizării timpului de muncă, apelarea la informatizare, robotizare, digitalizare în activitatea productivă, dar și în terțe sectoare.

4. Consecințele modificării productivității medii a muncii asupra principalilor indicatori economico-financiari

Creșterea sau scăderea productivității medii a muncii influențează, după caz, favorabil sau nefavorabil asupra indicatorilor ce cuantifică performanțele entităților economice. Efectele modificării productivității medii a muncii se determină pe baza următoarele relații:

I. Modificarea productivității medii anuale ($\bar{W}a$):

1) Influența asupra producției obținute destinată vânzării (Qf):

$$\Delta Qf(\Delta \bar{W}a^{(Qf)}) = \bar{N}s_1 \times \left(\bar{W}a_1^{(Qf)} - \bar{W}a_0^{(Qf)}\right)$$

2) Influența asupra producției exercițiului (Qe):

$$\Delta Qe(\Delta \bar{W}a^{(Qe)}) = \bar{N}s_1 \times \left(\bar{W}a_1^{(Qe)} - \bar{W}a_0^{(Qe)}\right)$$

3) Influența asupra cifrei de afaceri nete (CAn)

$$\Delta CAn(\Delta \bar{W}a^{(CAn)}) = \bar{N}s_1 \times \left(\bar{W}a_1^{(CA)} - \bar{W}a_0^{(Ca)}\right)$$

4) Influența asupra valorii adăugate (VA):

$$\Delta VA(\Delta \bar{W}a^{(VA)}) = \bar{N}s_1 \times \left(\bar{W}a_1^{(VA)} - \bar{W}a_0^{(VA)}\right)$$

5) Influența asupra rezultatului aferent cifrei de afaceri (Pr):

$$\Delta Pr(\Delta \bar{W}a^{(Qf)}) = \bar{N}s_1 \times \left(\bar{W}a_1^{(Qf)} - \bar{W}a_0^{(Qf)}\right) \times \frac{CAn_0}{Qf_0} \times \frac{Pr_0}{CAn_0}$$

6) Influența asupra ratei rentabilității economice a activului (Re):

$$\Delta Re(\Delta \bar{W}a^{(Qf)}) = \frac{\bar{N}s_1 \times \left(\bar{W}a_1^{(Qf)} - \bar{W}a_0^{(Qf)}\right) \times \frac{CAn_0}{Qf_0} \times \frac{Pr_0}{CAn_0}}{At_1} \times 100$$

7) Influența asupra ratei rentabilității financiare (Rf):

$$\Delta Rf(\Delta \bar{W}a^{(Qf)}) = \frac{\bar{N}s_1 \times \left(\bar{W}a_1^{(Qf)} - \bar{W}a_0^{(Qf)}\right) \times \frac{CAn_0}{Qf_0} \times \frac{P_{r0}}{CAn_0} \times (1 - Cip_0)}{Kp_1} \times 100$$

8) Influența asupra eficienței utilizării imobilizărilor corporale (Qf/$\overline{Aic}$):

$$\Delta Qf/\overline{Aic}(\Delta \bar{W}a^{(Qf)}) = \frac{\bar{N}s_1 \times \left(\bar{W}a_1^{(Qf)} - \bar{W}a_0^{(Qf)}\right)}{\overline{Aic_1}}$$

II. Modificarea productivității medii orare ($\bar{W}h$):

1) Influența asupra producției obținute și destinată vânzării (Qf):

$$\Delta Qf(\Delta \bar{W}h^{(Qf)}) = T_1 \times \left(\bar{W}h_1^{(Qf)} - \bar{W}h_0^{(Qf)}\right)$$

2) Influența asupra producției exercițiului (Qe):

$$\Delta Qe(\Delta \bar{W}h^{(Qe)}) = T_1 \times \left(\bar{W}h_1^{(Qe)} - \bar{W}h_0^{(Qe)}\right)$$

3) Influența asupra cifrei de afaceri nete (CAn):

$$\Delta CAn(\Delta \bar{W}h^{(CA)}) = T_1 \times \left(\bar{W}h_1^{(CAn)} - \bar{W}h_0^{(CAn)}\right)$$

Scanned with OKEN Scanner

4) Influența asupra valorii adăugate (VA):

$$\Delta VA\left(\Delta \bar{W}h^{(VA)}\right) = T_1 \times \left(\bar{W}h_1^{(VA)} - \bar{W}h_0^{(VA)}\right)$$

5) Influența asupra rezultatului aferent cifrei de afaceri (Pr):

$$\Delta \Pr\left(\Delta \bar{W}h^{(Qf)}\right) = T_1 \times \left(\bar{W}h_1^{(Qf)} - \bar{W}h_0^{(Qf)}\right) \times \frac{CAn_0}{Qf_0} \times \frac{Pr_0}{CAn_0}$$

6) Influența asupra ratei rentabilității economice a activului (Re):

$$\Delta Re(\Delta \bar{W}h^{(Qf)}) = \frac{T_1 \times \left(\bar{W}h_1^{(Qf)} - \bar{W}h_0^{(Qf)}\right) \times \frac{CAn_0}{Qf_0} \times \frac{Pr_0}{CAn_0}}{At_1} \times 100$$

7) Influența asupra ratei rentabilității financiare (Rf):

$$\Delta Rf(\Delta \bar{W}h^{(Qf)}) = \frac{T_1 \times \left(\bar{W}h_1^{(Qf)} - \bar{W}h_0^{(Qf)}\right) \times \frac{CAn_0}{Qf_0} \times \frac{Pr_0}{CAn_0} \times (1 - Cip_0)}{Kp_1} \times 100$$

8) Influența asupra eficienței utilizării imobilizărilor corporale (Qf/$\overline{Aic}$):

$$\Delta Qf/\overline{Aic}(\Delta \bar{W}h^{(Qf)}) = \frac{T_1 \times \left(\bar{W}h_1^{(Qf)} - \bar{W}h_0^{(Qf)}\right)}{\overline{Aic_1}}$$

5. Analiza productivității marginale a muncii. Analiza corelației între productivitatea medie a muncii și productivitatea marginală a muncii

Eficiența resurselor umane evidențiază relația ce se stabilește între volumul de activitate cuantificat prin intermediul unuia dintre indicatorii: producție fabricată, producție a exercițiului, valoare adăugată sau cifră de afaceri și factorul uman, utilizând în acest scop productivitatea medie a muncii, precum și productivitatea marginală a muncii. Dacă productivitatea medie reflectă modul de utilizare a factorului uman în totalitatea sa, productivitatea marginală ține cont doar de eficiența ultimei unități de factor uman utilizat.

$$W_{marg} = \frac{\Delta Q}{\Delta T} = \frac{Q_1 - Q_0}{T_1 - T_0}$$

unde:

Q = producție fabricată, producție a exercițiului, valoare adăugată sau cifră de afaceri.

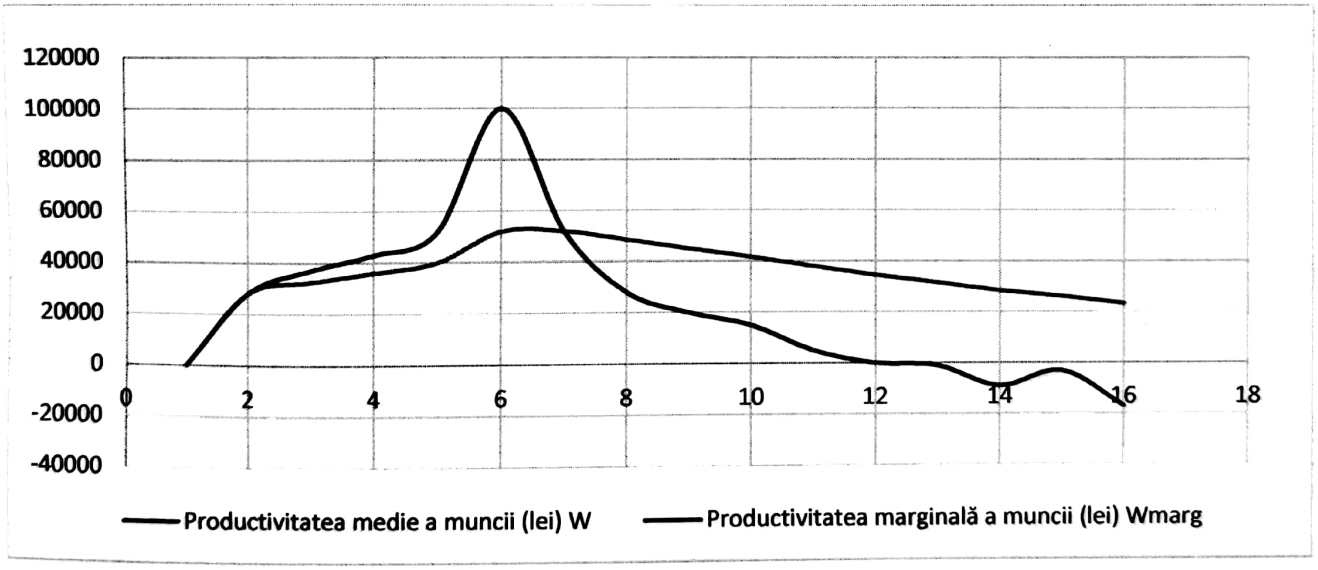
Corelația dintre productivitatea marginală și productivitatea medie poate fi măsurată cu ajutorul coeficientului de elasticitate, determinat altfel:

$$E = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta T}{T}} = \frac{W_{marg}}{\bar{W}}$$

Scanned with OKEN Scanner

Tabelul 3.10. *Analiza corelației dintre productivitatea medie a muncii și productivitatea marginală*

Timpul de muncă (om-ore) T	Cifra de afaceri netă (mii lei) CAn	Productivitatea medie a muncii (lei) W	Productivitatea marginală a muncii (lei) W_{marg}	Coeficientul de elasticitate E	Zona
0	0	0	0	0	
1	28.000	28.000	28.000	1,00	
2	65.000	32.500	37.000	1,14	
3	108.000	36.000	43.000	1,19	Zona 1
4	160.000	40.000	52.000	1,30	
5	260.000	52.000	100.000	1,92	
6	312.000	52.000	52.000	1,00	
7	340.000	48.571	28.000	0,58	
8	360.000	45.000	20.000	0,44	
9	375.000	41.667	15.000	0,36	Zona 2
10	380.000	38.000	5.000	0,13	
11	380.000	34.545	0	0,00	
12	379.000	31.583	-1.000	-0,03	
13	370.000	28.462	-9.000	-0,32	
14	367.000	26.214	-3.000	-0,11	Zona 3
15	350.000	23.333	-17.000	-0,73	



Graficul 3.5. *Corelației dintre productivitatea medie a muncii și productivitatea marginală*

În cazul în care $W_{marg} > \bar{W}$, aceasta din urmă poate să crească numai ca urmare a aportului unității adiționale de resursă umană. În cazul în care $W_{marg} < \bar{W}$, ultima unitate de resursă umană are o eficiență în scădere, determinând o acțiune în același sens și asupra productivității medii. Ca urmare, variația productivității medii depinde de nivelul său de bază, dar și de valoarea productivității marginale.

Scanned with OKEN Scanner

Elasticitatea astfel calculată are semnificația de rată de creștere procentuală a volumului de activitate determinată de creșterea cu 1% a resursei umane (timp de muncă).

În funcție de elasticitate, curba volumului de activitate poate fi segmentată în trei zone:

- zona I – zona „randamentelor crescătoare" (E > 1)

Pentru 0 < T < 5, productivitatea marginală a muncii înregistrează o creștere bazată pe majorarea cifrei de afaceri într-un ritm superior factorului uman (fond total de timp de muncă), iar coeficientul de elasticitate prezintă valori supraunitare. În această zonă curba productivității marginale este situată deasupra curbei productivității medii. Și cea din urmă este în creștere, dar situația semnifică o utilizare sub nivelul optim a resursei umane;

- zona II – zona „randamentelor descrescătoare" (0 < E < 1)

Pentru 6 < T < 11, productivitatea marginală a muncii descrește devenind nulă, după ce anterior atinsese nivelul său maxim. În acest interval, cifra de afaceri crește, dar într-un ritm inferior comparativ cu creșterea factorului uman (fond total de timp de muncă). În această zonă coeficientul de elasticitate scade și înregistrează valori subunitare. În această zonă curba productivității marginale este situată sub curba productivității medii. Și cea din urmă este în creștere, dar situația semnifică o utilizare a resursei umane sub nivelul optim. Pentru T = 6, valoarea productivității medii atinge valoarea sa maximă, în acest moment cele două valori ale productivității fiind egale ($W_{marg} = \bar{W}$);

- zona III – zona „randamentelor negative" (E < 0)

Pentru T > 11, productivitatea marginală a muncii ia valori descrescătoare negative, cifra de afaceri înregistrând un trend descendent, orice unitate suplimentară de factor uman influențând nefavorabil.

3.1.3.2. *Analiza profitului aferent cifrei de afaceri pe salariat*

Profitul aferent cifrei de afaceri nete pe salariat este un indicator complementar utilizat în analiza eficienței utilizării resurselor umane. Analiza factorială a acestui indicator se realizează utilizând mai multe modele multiplicative cu scopul de a evidenția corelația dintre indicatorii economico-financiari relevanți pentru entitatea economică și resursa umană.

Un **prim model** utilizat pentru analiza acestui indicator stabilește corelația între productivitatea medie anuală a muncii calculată în funcție de producția fabricată, gradul de valorificare a producției fabricate, indicatorul profit la un leu cifra de afaceri și eficiență utilizării resursei umane într-o entitate economică:

$$\frac{Pr}{\overline{Ns}} = \frac{Qf}{\overline{Ns}} \times \frac{CAn}{Qf} \times \frac{Pr}{CAn} = \overline{Wa}^{(Qf)} \times \frac{CAn}{Qf} \times \overline{pr}$$

unde:

Pr – profit aferent cifrei de afaceri netă;

$\overline{Ns}$ – număr mediu de salariați;

Qf – producţia marfă fabricată;

CAn – cifra de afaceri netă;

$\overline{\text{Wa}}^{(\text{Qf})}$ – productivitatea medie anuală calculată în funcţie de producţia marfă fabricată;

$\overline{pr}$ – profit mediu la un leu cifră de afaceri netă;

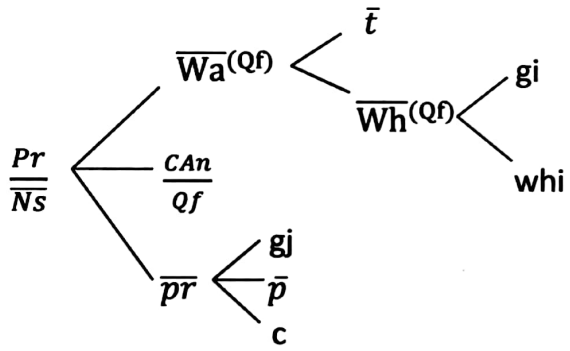
$\frac{Pr}{\overline{Ns}}$ – profit aferent cifrei de afaceri netă pe salariat;

$\frac{Qf}{\overline{Ns}}$ – grad de înzestrare tehnică a muncii;

$\frac{CAn}{Qf}$ – grad de valorificarea a producţiei marfă fabricată;

$\frac{Pr}{CAn}$ – profit la un leu cifră de afaceri netă.

Schema de analiză factorială pentru indicatorul profit aferent cifrei de afaceri nete pe salariat, modelul 1, cu influenţa a 3 factori direcţi şi 7 factori indirecţi este prezentată în continuare:



unde:

$\bar{t}$ – timpul mediu lucrat de salariat;

$\overline{\text{Wh}}^{(\text{Qf})}$ – productivitatea medie orară calculată în funcţie de producţia marfă fabricată;

gi – structura producţiei marfă fabricată;

whi – productivitatea medie orară pe fiecare tip de produs sau tip de activitate, calculată în funcţie de producţia marfă fabricată;

gj – structura producţiei vândute ;

$\bar{p}$ – preţ mediu de vânzare;

c – cost unitar.

Studiu de caz

Se analizează profitul aferent cifrei de afaceri netă pe salariat în cazul unei societăţi care are ca obiect de activitatea fabricarea produselor farmaceutice. Informaţiile necesare sunt prezentate în tabelul 3.6.

Scanned with OKEN Scanner

Metodologia de analiză în vederea măsurării influenţelor modificării factorilor direcţi şi indirecţi, conform primului model multiplicativ:

$$\Delta\frac{Pr}{\overline{Ns}} = \frac{Pr_1}{\overline{Ns}_1} - \frac{Pr_0}{\overline{Ns}_0} = 201.536{,}98 - 164.241{,}95 = 37.295{,}04 \text{ lei}$$

din care:

1) Influenţa modificării productivităţii medii anuale a muncii calculată în funcţie de producţia marfă fabricată asupra modificării profitului aferent cifrei de afaceri netă pe salariat:

$$\Delta\frac{Pr}{\overline{Ns}}(\Delta\overline{Wa}^{(Qf)}) = \left(\overline{Wa}_1^{(Qf)} - \overline{Wa}_0^{(Qf)}\right) \times \frac{CAn_0}{Qf_0} \times \overline{pr_0} =$$

$$= 103.145{,}71 \times 0{,}9866 \times 0{,}2992 = 30.453{,}06 \text{ lei}$$

din care:

1.1) Influenţa modificării timpului mediu lucrat de un salariat asupra modificării profitului aferent cifrei de afaceri netă pe salariat:

$$\Delta\frac{Pr}{\overline{Ns}}(\Delta\bar{t}) = (\bar{t}_1 - \bar{t}_0)\overline{Wh}_0^{(Qf)} \times \frac{CA_{n0}}{Qf_0} \times \overline{pr_0} =$$

$$= 50{,}20 \times 291{,}62 \times 0{,}9866 \times 0{,}2992 = 4.322{,}15 \text{ lei}$$

1.2) Influenţa modificării productivităţii medii orare a muncii calculată în funcţie de producţia marfă fabricată asupra modificării profitului aferent cifrei de afaceri netă pe salariat:

$$\Delta\frac{Pr}{\overline{Ns}}\left(\Delta\overline{Wh}^{(Qf)}\right) = \bar{t}_1 \times \left(\overline{Wh}_1^{(Qf)} - \overline{Wh}_0^{(Qf)}\right) \times \frac{CAn_0}{Qf_0} \times \overline{pr_0} =$$

$$= 1.957{,}80 \times 45{,}21 \times 0{,}9866 \times 0{,}2992 = 26.130{,}91 \text{ lei}$$

din care:

1.2.1) Influenţa modificării structurii producţiei marfă fabricată asupra modificării profitului aferent cifrei de afaceri netă pe salariat:

$$\Delta\frac{Pr}{\overline{Ns}}(\Delta gi) = \bar{t}_1 \times \left(\overline{Wh}_{rec}^{(Qf)} - \overline{Wh}_0^{(Qf)}\right) \times \frac{CA_{n0}}{Qf_0} \times \overline{pr_0} =$$

$$= 1.957{,}80 \times (292{,}32 - 291{,}62) \times 0{,}9866 \times 0{,}2992 = 407{,}20 \text{ lei}$$

1.2.2) Influenţa modificării productivităţii orare a muncii pe fiecare tip de produs sau tip de activitate în parte asupra modificării profitului aferent cifrei de afaceri netă pe salariat:

$$\Delta\frac{Pr}{\overline{Ns}}(\Delta whi) = \bar{t}_1 \times \left(\overline{Wh}_1^{(Qf)} - \overline{Wh}_{rec}^{(Qf)}\right) \times \frac{CAn_0}{Qf_0} \times \overline{pr_0} =$$

$$= 1.957{,}80 \times (336{,}83 - 292{,}32) \times 0{,}9866 \times 0{,}2992 = 25.723{,}71 \text{ lei}$$

Scanned with OKEN Scanner

2) Influența modificării gradului de valorificare a producției marfă fabricată asupra modificării profitului aferent cifrei de afaceri netă pe salariat:

$$\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\frac{CAn}{Qf}) = \overline{Wa}_1^{(Qf)} \times \left(\frac{CAn_1}{Qf_1} - \frac{CAn_0}{Qf_0}\right) \times \overline{pr_0} =$$

$$= 659.439{,}53 \times 0{,}005 \times 0{,}2992 = 992{,}45 \text{ lei}$$

3) Influența modificării profitului mediu la un leu cifră de afaceri asupra modificării profitului aferent cifrei de afaceri netă pe salariat:

$$\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\overline{pr}) = \overline{Wa}_1^{(Qf)} \times \frac{CAn_1}{Qf_1} \times (\overline{pr_1} - \overline{pr_0}) =$$

$$= 659.439{,}53 \times 0{,}9916 \times 0{,}01 = 5.849{,}52 \text{ lei,}$$

din care:

3.1) Influența modificării structurii producției vândute asupra modificării profitului aferent cifrei de afaceri netă pe salariat:

$$\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta g) = \overline{Wa}_1^{(Qf)} \times \frac{CAn_1}{Qf_1} \times (\overline{pr}' - \overline{pr_0}) =$$

$$= 659.439{,}53 \times 0{,}9916 \times (0{,}3012 - 0{,}2992) = 1.293{,}66 \text{ lei}$$

unde:

$$\overline{pr}' = 1 - \frac{\sum qv_1c_0}{\sum qv_1p_0} = 1 - \frac{146.281.471{,}42}{209.340.008{,}00} = 0{,}301225 \text{ lei}$$

3.2) Influența modificării prețului mediu de vânzare asupra modificării profitului aferent cifrei de afaceri netă pe salariat:

$$\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\bar{p}) = \overline{Wa}_1^{(Qf)} \times \frac{CAn_1}{Qf_1} \times (\overline{pr}'' - \overline{pr}') =$$

$$= 659.439{,}53 \times 0{,}9916 \times (0{,}3241 - 0{,}3012) = 15.013{,}45 \text{ lei}$$

unde:

$$\overline{pr}'' = 1 - \frac{\sum qv_1c_0}{\sum qv_1p_1} = 1 - \frac{146.281.471{,}42}{216.451.674{,}00} = 0{,}324184 \text{ lei}$$

3.3) Influența modificării costului unitar asupra modificării profitului aferent cifrei de afaceri netă pe salariat:

$$\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta c) = \overline{Wa}_1^{(Qf)} \times \frac{CAn_1}{Qf_1} \times (\overline{pr_1} - \overline{pr}'') =$$

$$= 659.439{,}53 \times 0{,}9916 \times (0{,}3082 - 0{,}3241) = -10.457{,}59 \text{ lei}$$

Scanned with OKEN Scanner

Tabelul 3.11. *Sinteza influențelor calculate, conform modelului f*

Influențe	Valori	Verificare
$\Delta\frac{Pr}{Ns}$	37.295,04	
1. $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\overline{Wa}^{(Qf)})$	30.453,06	
1.1. $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\bar{t})$	4.322,16	
1.2. $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\overline{Wh}^{(Qf)})$	26.130,91	
Verificare 1: $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\bar{t}) + \Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\overline{Wh}^{(Qf)}) = \Delta\overline{Wa}^{(Qf)}$		**30.453,06**
1.2.1 $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta gi)$	407,20	
1.2.2 $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta whi)$	25.723,71	
Verificare 2: $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta gi) + \Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta whi) = \Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\overline{Wh}^{(Qf)})$		**26.130,91**
2. $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\frac{CAn}{Qf})$	992,45	
3. $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\overline{pr})$	5.849,52	
Verificare 3: $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\overline{Wa}^{(Qf)}) + \Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\frac{CAn}{Qf}) + \Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\overline{pr}) = \Delta\frac{Pr}{Ns}$		**37.295,04**
3.1. $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta g)$	1.293,66	
3.2. $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\bar{p})$	15.013,45	
3.3. $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta c)$	-10.457,59	
Verificare 4: $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta g) + \Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\bar{p}) + \Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta c) = \Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\overline{pr})$		**5.849,52**

Interpretarea rezultatelor

Analizând datele prezentate în tabelele 3.6 și 3.11, se constată o creștere a profitului aferent cifrei de afaceri netă pe salariat cu 37.295,04 lei, respectiv 22,71%. Această situație s-a datorat acțiunii celor 3 factori direcți ($\overline{Wa}^{(Qf)}$, $\frac{CAn}{Qf}$, $\overline{pr}$) și 7 factori indirecți ($\bar{t}$, $\overline{Wh}^{(Qf)}$, gi, whi, gj, $\bar{p}$, c), conform schemei de analiză factorială.

Productivitatea medie anuală calculată în funcție de producția marfă fabricată ($\overline{Wa}^{(Qf)}$) a înregistrat o creștere cu 103.145,71 lei, respectiv 18,54%, ca urmare a majorării producției marfă fabricată cu 10,22% în timp ce numărul de salariați a scăzut cu 25 persoane, respectiv 7,02% (cauzele scăderii numărului de salariați fiind: pensionări, demisii, transfer, șomaj tehnic, tehnologic etc.), ceea ce a determinat o creștere a profitului aferent cifrei de afaceri netă pe salariat cu 30.453,06 lei. Această situație favorabilă s-a datorat acțiunii celor 2 factori indirecți: $\bar{t}$ și $\overline{Wh}^{(Qf)}$. Timpul mediu lucrat de un salariat ($\bar{t}$) a crescut cu 50,20 ore, respectiv 2,63% și a contribuit la majorarea indicatorului analizat cu 4.322,16 lei, în timp ce productivitatea medie orare a muncii calculată în funcție de producția marfă fabricată ($\overline{Wh}^{(Qf)}$) a crescut cu 45,21 lei, respectiv 15,50%, ducând la o evoluție în același sens a profitului aferent cifrei de afaceri netă pe salariat cu 26.130,91 lei. Aprofundând analiza la

Scanned with OKEN Scanner

nivelul factorilor indirecți, respectiv structura producției marfă fabricată (gi) și productivitatea orare a muncii pe fiecare tip de produs sau tip de activitate în parte (whi), se constată o situație favorabilă, ca urmare a creșterii cu 407,20 lei (gi), respectiv 25.723,71 lei (whi) a profitului aferent cifrei de afaceri nete pe salariat. Se observă o creștere a ponderii produselor care au o productivitate medie orară peste media pe entitatea economică analizată și o scădere a ponderii produselor cu o productivitate medie orară sub medie.

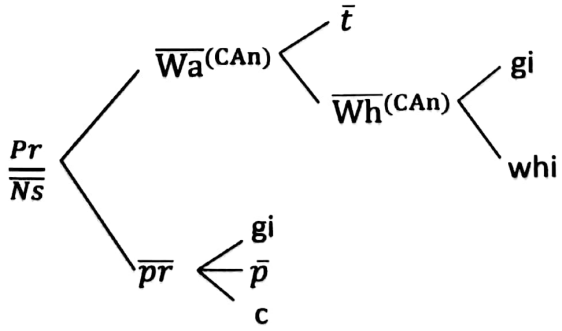
Un grad de valorificare a producției marfă fabricate mai mare cu 0,005 lei, respectiv 0,51% a contribuit la majorarea profitului aferent cifrei de afaceri nete pe salariat cu 992,45 lei (situație favorabilă), ca urmare a ritmului de creștere mai mare al cifrei de afaceri netă (10,78%) față de cel al producției marfă fabricate (10,22%).

Profitul mediu la un leu cifră de afaceri a crescut cu 0,01 lei, respectiv 2,99% ca urmare a ritmului de majorare mai mare al profitului aferent cifrei de afaceri nete (14,09%) comparativ cu cel al cifrei de afaceri nete (10,78%), ducând la mărirea profitului aferent cifrei de afaceri nete pe salariat cu 5.849,52 lei. Această situație favorabilă este determinată de acțiunea celor 3 factori indirecți, respectiv: structura producției vândute (g), prețul mediu de vânzare ($\bar{p}$) și costul mediu (c). Structura producției vândute a contribuit la creșterea profitului aferent cifrei de afaceri nete pe salariat cu 1.293,66 lei, această situație favorabilă fiind determinată de majorarea ponderii produselor care au o rată a rentabilității comerciale peste media pe entitatea economică analizată, în timp ce ponderea produselor cu o rată a rentabilității comerciale sub medie a scăzut. Evoluția prețului mediu de vânzare a contribuit la creșterea indicatorului analizat cu 15.013,45 lei, în timp ce cea a costului mediu a dus la scăderea acestuia cu 10.457,59 lei. Se recomandă analiza aprofundată a tuturor costurilor.

Al doilea model de analiză stabilește corelația între utilizarea eficientă a salariaților, productivitatea medie anuală calculată în funcție de cifra de afaceri și profit la un leu cifra de afaceri (analiza rentabilității prin intermediul ratei rentabilității comerciale):

$$\frac{Pr}{\overline{Ns}} = \frac{CAn}{\overline{Ns}} \times \frac{Pr}{CAn} = \overline{Wa}^{(CAn)} \times \overline{pr}$$

Schema de analiză factorială pentru indicatorul profit aferent cifrei de afaceri nete pe salariat, modelul al II-lea, cu influența a 2 factori direcți și 7 factori indirecți, este prezentată în continuare:



Tabelul 3.12. *Influențele calculate, conform modelului II*

Influențe	Valori	Verificare
$\Delta\frac{Pr}{Ns}$	37.295,04	
1. $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\overline{Wa}^{(Can)})$	31.445,51	
1.1. $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\hat{t})$	4.322,16	
1.2. $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\overline{Wh}^{(CAn)})$	27.123,35	
Verificarea 1: $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\hat{t})+\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\overline{Wh}^{(CAn)})=\Delta\overline{Wa}^{(CAn)}$		**31.445,51**
1.2.1. $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta gi)$	334,30	
1.2.2. $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta whi)$	26.789,05	
Verificarea 2: $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta gi)+\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta whi)=\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\overline{Wh}^{(CAn)})$		**27.123,35**
2. $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\overline{pr})$	5.849,52	
Verificare 3: $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\overline{Wa}^{(CAn)})+\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\frac{CAn}{Qf})+\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\overline{pr})=\Delta\frac{Pr}{Ns}$		**37.295,04**
2.1. $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta g)$	1.293,66	
2.2. $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\bar{p})$	15.013,45	
2.3. $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta c)$	-10.457,59	
Verificare 4: $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta g)+\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\bar{p})+\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta c)=\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\overline{pr})$		**5.849,52**

Interpretarea rezultatelor

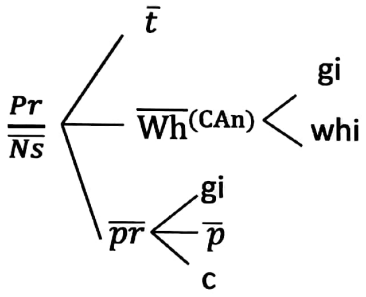
Al doilea model de analiză factorială a profitului aferent cifrei de afaceri nete pe salariat consideră productivitatea medie anuală a muncii calculată în funcție de cifra de afaceri netă comparativ cu primul model în care, același indicator era calculat în funcție de producția marfă fabricată. Conform schemei de analiză factorială, al doilea modelul are 2 factori cu acțiune directă și 7 factori cu acțiune indirectă. Productivitatea medie anuală a muncii calculată în funcție de cifra de afaceri netă a înregistrat o creștere cu 105.082,07 lei, respectiv 19,15%, ca urmare a măririi cifrei de afaceri cu 10,78%, concomitent cu scăderea numărului de salariați cu 25 persoane, respectiv 7,02%, determinând o majorare a indicatorului analizat cu 31.445,51 lei, situație apreciată ca fiind favorabilă. Productivitatea medie orară a muncii calculată în funcție de cifra de afaceri a înregistrat o suplimentare cu 46,30 lei, respectiv cu 16,09%, determinând o majorare a profitului aferent cifrei de afaceri netă pe salariat cu 27.123,35 lei, Această situație favorabilă este generată de influențele favorabile ale celor 2 factori indirecți, respectiv structura cifrei de afaceri 334,30 lei (gi) și productivitatea orară pe fiecare tip de activitate sau produs în parte calculată pe baza cifrei de afaceri 26.789,05 lei (whi). Semnificația economică a modificării structurii cifrei de afaceri (+334,30 lei) este aceea că a crescut ponderea produselor cu cifră de afaceri peste media pe societate și a scăzut ponderea produselor cu cifră de afaceri sub medie.

Scanned with OKEN Scanner

Un al treilea model de analiză factorială a indicatorului profit aferent cifrei de afaceri nete pe salariat stabilește corelația între timpul mediu lucrat de salariat, productivitatea medie orară calculată în funcție de indicatorul cifră de afaceri netă și rentabilitatea comercială, respectiv profitul la un leu cifră de afaceri netă, și eficiența utilizării resursei umane:

$$\frac{\overline{Pr}}{\overline{Ns}} = \frac{T}{\overline{Ns}} \times \frac{CAn}{T} \times \frac{Pr}{CAn} = \bar{t} \times \overline{Wh}^{(CAn)} \times \overline{pr}$$

Conform schemei de analiză factorială, asupra indicatorului profit aferent cifrei de afaceri netă pe salariat acționează 3 factori direcți și 5 factori indirecți:



Tabelul 3.13. *Influențele calculate, conform modelului III*

Influențe	Valori	Verificare
$\Delta\frac{\overline{Pr}}{\overline{Ns}}$	37.295,04	
1. $\Delta\frac{\overline{Pr}}{\overline{Ns}}(\Delta\bar{t})$	4.322,16	
2. $\Delta\frac{\overline{Pr}}{\overline{Ns}}(\Delta\overline{Wh}^{(CAn)})$	27.123,35	
2.1. $\Delta\frac{\overline{Pr}}{\overline{Ns}}(\Delta gi)$	334,30	
2.2. $\Delta\frac{\overline{Pr}}{\overline{Ns}}(\Delta whi)$	26.789,05	
Verificarea 1: $\Delta\frac{\overline{Pr}}{\overline{Ns}}(\Delta gi) + \Delta\frac{\overline{Pr}}{\overline{Ns}}(\Delta whi) = \Delta\frac{\overline{Pr}}{\overline{Ns}}(\Delta\overline{Wh}^{(CAn)})$		**27.123,35**
3. $\Delta\frac{\overline{Pr}}{\overline{Ns}}(\Delta\overline{pr})$	5.849,52	
Verificare 2: $\Delta\frac{\overline{Pr}}{\overline{Ns}}(\Delta\overline{Wa}^{(CAn)}) + \Delta\frac{\overline{Pr}}{\overline{Ns}}(\Delta\frac{CAn}{Qf}) + \Delta\frac{\overline{Pr}}{\overline{Ns}}(\Delta\overline{pr}) = \Delta\frac{\overline{Pr}}{\overline{Ns}}$		**37.295,04**
3.1. $\Delta\frac{\overline{Pr}}{\overline{Ns}}(\Delta g)$	1.293,66	
3.2. $\Delta\frac{\overline{Pr}}{\overline{Ns}}(\Delta\bar{p})$	15.013,45	
3.3. $\Delta\frac{\overline{Pr}}{\overline{Ns}}(\Delta c)$	-10.457,59	
Verificare 3: $\Delta\frac{\overline{Pr}}{\overline{Ns}}(\Delta g) + \Delta\frac{\overline{Pr}}{\overline{Ns}}(\Delta\bar{p}) + \Delta\frac{\overline{Pr}}{\overline{Ns}}(\Delta c) = \Delta\frac{\overline{Pr}}{\overline{Ns}}(\Delta\overline{pr})$		**5.849,52**

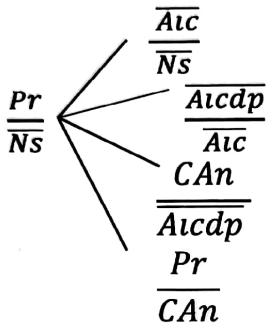
Interpretarea rezultatelor este simulară modelelor anterioare.

Scanned with OKEN Scanner

Al patrulea model evidenţiază corelaţia indicatorului profit aferent cifrei de afaceri netă pe salariat cu eficienţa utilizării mijloacelor fixe, respectiv gradul de înzestrare tehnică a muncii, compoziţia tehnologică (ponderea mijloacelor fixe direct productive în total mijloace fixe sau structura mijloacelor fixe) şi profit la un leu cifră de afaceri:

$$\frac{\overline{Pr}}{\overline{Ns}} = \frac{\overline{Aic}}{\overline{Ns}} \times \frac{\overline{Aicdp}}{\overline{Mf}} \times \frac{CAn}{\overline{Aicdp}} \times \frac{Pr}{CAn}$$

Schema de analiză factorială evidenţiază 4 factori cu acţiune directă:



Tabelul 3.14. *Influenţele calculate, conform modelului IV*

Influenţe	Valori	Verificare
$\Delta\frac{Pr}{Ns}$	**37.295,04**	
1. $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\frac{Aic}{Ns})$	33.233,53	
2. $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\frac{Aicdp}{Aic})$	737,81	
3. $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\frac{CAn}{Aicdp})$	-2.525,83	
4. $\Delta\frac{Pr}{Ns}(\Delta\frac{Pr}{CAn})$	5.849,52	
Verificare: $\Delta\frac{Pr}{Ns}\left(\Delta\frac{Aic}{Ns}\right)+\Delta\frac{Pr}{Ns}\left(\Delta\frac{Aicdp}{Aic}\right)+\Delta\frac{Pr}{Ns}\left(\Delta\frac{CAn}{Aicdp}\right)+\Delta\frac{Pr}{Ns}\left(\Delta\frac{Pr}{CAn}\right)=\Delta\frac{Pr}{Ns}$		**37.295,04**

Interpretarea rezultatelor

Din analiza datelor obţinute se poate observa că, din cei patru factori cu acţiune directă asupra indicatorului analizat, 3 au acţiune favorabilă, respectiv: gradul de înzestrare tehnică a muncii, compoziţia tehnologică a activelor şi profitul la un leu cifra de afaceri, în timp ce randamentul activelor direct productive a avut o influenţă nefavorabilă asupra profitului aferent cifrei de afaceri nete pe salariat.

Gradul de înzestrare tehnică a muncii a înregistrat o creştere cu 78.430,07 lei, respectiv 20,23% ca urmare a majorării valorii medii a imobilizărilor corporale cu 11,79% concomitent cu scăderea numărului de salariaţi cu 25 persoane şi a avut o influenţă favorabilă asupra

Scanned with OKEN Scanner

profitului aferent cifrei de afaceri nete, acesta crescând cu 33.233,53 lei în condiţiile în care celelalte elemente au rămas constante.

Compoziţia tehnologică a activelor s-a îmbunătăţit în favoarea celor direct productive, care s-au majorat cu 12,21% comparativ cu imobilizările corporale, care prezintă un ritm de creştere de 11,79%, cu influenţă favorabilă asupra indicatorului analizat, acesta mărindu-se cu 737,81 lei.

Randamentul imobilizărilor direct productive a înregistrat o scădere cu 1,27% ca urmare a creşterii mai lente a cifrei de afaceri (10,78%) faţă de cea a imobilizărilor corporale direct productive (12,21%) şi a avut o influenţă nefavorabilă asupra indicatorului profit aferent cifrei de afaceri nete pe salariat, ducând la scăderea acestuia cu 2.525,83 lei.

Profitul aferent cifrei de afaceri nete a înregistrat o creştere cu 2,99% ca urmare a majorării profitului aferent cifrei de afaceri nete cu 14,09% faţă de cifra de afaceri care a crescut cu 10,78%, contribuind la suplimentarea indicatorului analizat cu 5.849,52 lei.

Se recomandă utilizarea eficientă a imobilizărilor direct productive prin reducerea timpului de neutilizare a echipamentelor de producţie, îmbunătăţirea utilizării extensive şi intensive a echipamentelor, organizarea eficientă a activităţii etc.

Scanned with OKEN Scanner

Anexe

Se consideră societatea care are ca obiect de activitate fabricarea de produse farmaceutice.

Anexa nr. 1. *Calcul cheltuieli aferente cifrei de afaceri*

Indicatori	Perioada precedentă	Perioada curentă
Cheltuieli de exploatare	139.113.057	154.877.296
Cheltuieli aferente producției stocate	2.649.831	1.822.811
Cheltuieli aferente producției imobilizate	20.727	9.676
Alte cheltuieli de exploatare	-478.139	3.301.876
Cheltuieli aferente cifrei de afaceri	**136.920.638**	**148.742.933**

Notă: 0 – perioada precedent; 1 – perioada curentă.

Anexa nr. 2. *Calcul cifra de afaceri recalculată*

Portofoliu de produse	Cantitatea vândută (qvi) (buc.)		Structura vânzărilor (gi) (%)		Prețul de vânzare (pi) (lei)		Cifra de afaceri (qvp) (lei)		Cifra de afaceri recalculată (lei)
	0	1	0	1	0	1	0	1	qv1p0
A	180.000	185.000	9,50	9,07	90	93	16.200.000	17.205.000	16.650.000
B	179.500	184.000	9,47	9,02	125	130	22.437.500	23.920.000	23.000.000
C	169.400	175.000	8,94	8,58	150	155	25.410.000	27.125.000	26.250.000
D	154.350	174.000	8,15	8,53	80	92	12.348.000	16.008.000	13.920.000
E	154.320	159.000	8,15	7,79	75	84	11.574.000	13.356.000	11.925.000
F	143.780	155.000	7,59	7,60	60	69	8.626.800	10.695.000	9.300.000
G	143.135	160.000	7,56	7,84	63	38	9.017.505	6.080.000	10.080.000
H	141.238	151.500	7,46	7,42	80	80	11.299.040	12.120.000	12.120.000
I	140.500	149.000	7,42	7,30	93	100	13.066.500	14.900.000	13.857.000
J	130.400	148.000	6,88	7,25	78	81	10.171.200	11.988.000	11.544.000
K	120.199	143.302	6,34	7,02	74	77	8.894.725	11.034.254	10.604.348
L	119.200	129.329	6,29	6,34	200	210	23.840.000	27.159.090	25.865.800
M	118.450	127.494	6,25	6,25	190	195	22.505.500	24.861.330	24.223.860
TOTAL	**1.894.472**	**2.040.625**	**100**	**100**	**103**	**105**	**195.390.771**	**216.451.674**	**209.340.008**

Anexa nr. 3. *Calcul cheltuieli aferente cifrei de afaceri recalculate*

Portofoliu de produse	Cantitatea vândută (qvi) (buc.)		Structura vânzărilor (gi) (%)		Costul de producție (c) (lei)		Cheltuielile aferente cifrei de afaceri (qvc) (lei)		Cheltuieli aferente cifrei de afaceri recalculate (lei)
	0	1	0	1	0	1	0	1	qv1c0
A	180.000	185.000	9,50	9,07	70,00	72,00	12.600.000	13.320.000	12.950.000
B	179.500	184.000	9,47	9,02	107,00	108,00	19.206.500	19.872.000	19.688.000
C	169.400	175.000	8,94	8,58	105,00	106,00	17.787.000	18.550.000	18.375.000
D	154.350	174.000	8,15	8,53	50,00	53,00	7.717.500	9.222.000	8.700.000
E	154.320	159.000	8,15	7,79	50,00	58,00	7.716.000	9.221.993	7.960.000
F	143.780	155.000	7,59	7,60	43,00	39,99	6.182.547	6.198.430	6.665.000
G	143.135	160.000	7,56	7,84	40,00	40,99	5.725.400	6.558.400	6.400.000
H	141.238	151.500	7,46	7,42	50,00	55,00	7.061.900	8.332.485	7.575.000
I	140.500	149.000	7,42	7,30	68,00	69,99	9.554.000	10.428.510	10.132.000
J	130.400	148.000	6,88	7,25	48,00	51,00	6.259.200	7.548.000	7.104.000
K	120.199	143.302	6,34	7,02	47,00	45,00	5.649.353	6.448.303	6.735.194
L	119.200	129.329	6,29	6,34	140,00	140,00	16.688.000	18.106.060	18.106.060
M	118.450	127.494	6,25	6,25	124,72	125,00	14.773.238	15.936.750	15.901.217
TOTAL	**1.894.472**	**2.040.625**	**100**	**100**	**72**	**73**	**136.920.638**	**149.742.933**	**146.291.471**

Scanned with OKEN Scanner

3.2. Analiza potențialului material

În scopul realizării obiectului său de activitate, entitatea economică constituie la dispoziția sa potențialul material, compus din imobilizările corporale și din activele circulante de natura stocurilor.

3.2.1. Analiza activelor imobilizate corporale

Activitatea unei entități economice trebuie să se desfășoare în condiții de continuitate și performanță, iar achiziția de imobilizări corporale se distinge ca una dintre deciziile importante ale managementului în acest sens.

Potrivit legislației în vigoare (OMFP nr. 1802/2014), activele imobilizate corporale reprezintă active generatoare de beneficii economice viitoare, deținute pe o perioadă mai mare de un an.

Activele imobilizate corporale sunt evaluate la costul de achiziție sau la costul de producție. În cazul în care, ulterior recunoașterii inițiale ca activ, valoarea unui activ imobilizat este determinată pe baza reevaluării activului respectiv, valoarea justă va fi atribuită activului, în locul costului de achiziție/costului de producție sau al oricărei alte valori atribuite înainte acelui activ.

Costul de achiziție sau costul de producție, respectiv valoarea justă a activelor imobilizate corporale a căror utilizare este limitată în timp se reduce cu ajustările valorice calculate pentru amortizarea sistematică a valorii activelor în cauză pe parcursul duratei lor de utilizare economică (amortizare).

Amortizarea valorii activelor imobilizate corporale cu durate limitate de utilizare economică reprezintă alocarea sistematică a valorii amortizabile a unui activ pe întreaga durată de utilizare economică. Valoarea amortizabilă este reprezentată de cost sau de altă valoare care substituie costul.

Prin durata de utilizare economică se înțelege durata de viață utilă, aceasta reprezentând:

a) perioada în care un activ este prevăzut a fi disponibil pentru utilizare de către o entitate sau
b) numărul unităților produse sau al unor unități similare ce se estimează că vor fi obținute de entitate prin folosirea activului respectiv.

În Situația activelor, datoriilor și capitalurilor proprii, activele imobilizate corporale amortizabile sunt prezentate la valoarea contabilă, aceasta fiind reprezentată de costul de achiziție, costul de producție sau altă valoare care substituie costul, diminuată cu amortizarea cumulată până la acea dată, precum și cu ajustările cumulate din depreciere.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Pentru realizarea unei analize pertinente a activelor imobilizate, trebuie avută în vedere corelația dintre elementele de active imobilizate achiziționate pentru a fi utilizate în cursul activității de exploatare și efectele generate.

Principalele aspecte urmărite în analiza activelor imobilizate corporale sunt:

- analiza volumului, dinamicii, structurii și stării activelor imobilizate corporale;
- analiza utilizării activelor imobilizate corporale;
- analiza eficienței utilizării activelor imobilizate corporale.

3.2.1.1. *Analiza volumului, dinamicii, structurii și stării activelor imobilizate corporale*

Analiza volumului activelor imobilizate corporale utilizează informațiile extrase din situațiile financiare, corectate cu informațiile privind imobilizările utilizate care nu fac parte din patrimoniul entității. În cazul societăților care aplică OMFP nr. 1802/2014, pentru o apreciere pertinentă a eforturilor implicate în obținerea rezultatelor, trebuie ținut cont și de activele imobilizate deținute în leasing operațional. În cazul societăților care aplică IFRS, acestea sunt recunoscute în active. De asemenea, trebuie incluse activele închiriate sau luate în locație de gestiune.

Pentru analiza volumului activelor imobilizate corporale pot fi considerate următoarele elementele componente:

- terenuri;
- construcții;
- instalații tehnice și mașini:
  - echipamente tehnologice (mașini, utilaje și instalații de lucru);
  - aparate și instalații de măsurare, control și reglare;
  - mijloace de transport;
- mobilier, aparatură birotică, echipamente de protecție;
- investiții imobiliare;
- active corporale de exploatare și evaluare a resurselor minerale;
- plante productive;
- active biologice productive.

Analiza dinamicii activelor imobilizate corporale poate fi realizată pe baza valorilor de intrare în gestiune sau a valorii medii, exprimate în prețuri comparabile. Pentru a determina valoarea medie a activelor imobilizate corporale se ține cont de valoarea existentă la începutul exercițiului financiar și de modificările apărute pe parcursul acestuia, ponderate cu timpul de utilizare sau neutilizare, în funcție de momentele la care acestea au intrat/au ieșit din patrimoniul entității[68].

[68] Petcu, M., 2003. *Analiza economico-financiară a întreprinderii*, Editura Economică, București, p. 151.

$$\bar{A}ic = S_i + \bar{I} - \bar{E}$$

cu

$$\bar{I} = \sum_{i=1}^{n} \frac{V_{ii} \times nlf_i}{12}$$

$$\bar{E} = \sum_{i=1}^{n} \frac{V_{ii} \times nlfn_i}{12}$$

unde:

$\bar{A}ic$ – valoarea medie a activelor imobilizate corporale;

S_i – valoarea activelor imobilizate corporale existente la începutul perioadei analizate;

$\bar{I}$ – valoarea medie a intrărilor de active imobilizate corporale;

$\bar{E}$ – valoarea medie a ieşirilor de active imobilizate corporale;

V_{ii} – valoarea de intrare a activelor imobilizate corporale pe categorii;

nlf_i – numărul de luni de funcţionare a activelor imobilizate corporale, pe categorii, în cursul exerciţiului financiar;

$nlfn_i$– numărul de luni de nefuncţionare a activelor imobilizate corporale, pe categorii, în cursul exerciţiului financiar.

Principalii indicatori utilizaţi în analiza dinamicii activelor imobilizate corporale sunt:

1. Coeficientul intrărilor de active imobilizate corporale (K_I) – evidenţiază strategia investiţională a întreprinderii. Acesta se determină pe baza relaţiei:

$$K_I = \frac{I}{Aic}$$

unde:

I – valoarea intrărilor de active imobilizate;

Aic – valoarea activelor imobilizate totale.

2. Coeficientul ieşirilor de active imobilizate corporale (K_E) – reflectă procesul de scoatere din gestiune a activelor imobilizate corporale. Acesta se determină pe baza relaţiei:

$$K_E = \frac{E}{Aic}$$

unde:

E – valoarea ieşirilor de active imobilizate corporale

3. Coeficientul mişcării totale (K_{MT}) – caracterizează fluxurile totale ale activelor imobilizate corporale în cadrul perioadei analizate. Acesta se determină pe baza relaţiei:

$$K_{MT} = \frac{I + E}{Aic}$$

Scanned with OKEN Scanner

Informațiile oferite de analiza dinamicii activelor imobilizate corporale trebuie corelate cu cele privind evoluția efectelor generate în urma utilizării acestora (producția obținută destinată livrării, cifra de afaceri netă, valoarea adăugată, profitul aferent cifrei de afaceri netă) și apreciate în funcție de particularitățile fazei de maturitate a entității economice. Un ritm de creștere a efectelor superior celui al eforturilor asigură eficiența utilizării activelor imobilizate corporale. O situație contrară poate fi justificată în cazul societăților aflate în faza de demaraj sau de creștere, în care eforturile investiționale sunt semnificative.

Sistemul de indicatori utilizați în ***analiza structurală*** a imobilizărilor corporale sunt:

1. Coeficientul de structură pe categorii de active imobilizate corporale (K_S) – reflectă importanța relativă a diferitelor categorii de active imobilizate corporale, corespunzător specificului activității, mărimii, puterii financiare și strategiei societății. Acesta se determină pe baza relației:

$$K_S = \frac{aic_i}{Aic}$$

unde:

aic_i – valoarea activelor imobilizate corporale pe categorii structurale.

2. Compoziția tehnologică (K_T) – reflectă cât din activele imobilizate corporale sunt alocate și utilizate efectiv în procesul productiv. Aceasta se determină pe baza relației:

$$K_T = \frac{Aicdp}{Aic}$$

unde:

$Aicdp$ – valoarea activelor imobilizate corporale direct productive.

Analiza stării activelor imobilizate corporale din punct de vedere calitativ are un rol important în aprecierea performanței întreprinderii. Principalii indicatori utilizați sunt:

1. Gradul de amortizare (Ga) – reflectă calitatea potențialului tehnic. În aprecierea acestui indicator trebuie avute în vedere modificarea sistemului de amortizare, necesitatea și efectele reevaluării.

$$Ga = \frac{\text{Amortizare}}{\text{Valoarea brută a imobilizărilor corporale}} \times 100$$

2. Coeficientul de reînnoire (Kr) – permite evaluarea eforturilor investiționale, a orientării politicii investiționale[69]:

- investiții de menținere a capacității productive – când achizițiile noi sunt la nivelul ieșirilor;

[69] Ibidem, p. 153.

- investiții de creștere – mărirea capacității de producție a întreprinderii (investiții suplimentare).

$$Kr = \frac{\text{Valoarea de achiziție a mijlocelor fixe noi}}{\text{Valoarea brută a mijloacelor fixe totale}}$$

Rezultatele obținute trebuie corelate cu sistemul de amortizare (și eventuala lui modificare), necesitatea și efectele reevaluării.

3. Gradul de înzestrare tehnică (Gî) – reflectă caracterul mai mult sau mai puțin capitalizant al combinării factorilor de producție, evoluția sa în timp relevând gradul de substituire între echipamente și forța de muncă[70].

$$Gî = \frac{\text{Valoarea medie a mijloacelor fixe}}{\text{Număr mediu de salariați}}$$

3.2.1.2. Analiza utilizării potențialului tehnic

Principalul indicator folosit în analiza utilizării potențialului tehnic este **gradul de utilizare a capacității de producție** (GU_{cp}), cu ajutorul căruia se determină costul subactivității, respectiv costul neutilizării utilajelor.

$$GU_{cp} = \frac{Q}{Q_{max}} \times 100$$

Capacitatea maximă de producție (Q_{max}) reprezintă producția maximă ce poate fi obținută într-o anumită perioadă de timp utilizând echipamentele la randamentul prevăzut prin construcție și în condiții optime de organizare a producției[71].

Capacitatea de producție prezintă trei forme[72]:

- *capacitatea teoretică* – reprezintă volumul maxim de producție finită pentru o perioadă dată de timp, în ipoteza că toate utilajele și echipamentele funcționează optim, fără întreruperi;
- *capacitatea suplimentară* – reprezintă surplusul de echipamente și utilaje menținute în conservare;
- *capacitatea normală* – reprezintă nivelul mediu anual al capacității de producție, necesar pentru a satisface cererea potențială de produse.

[70] Ibidem, p. 153.
[71] Ibidem, p. 154.
[72] Needles, B.E., Anderson, H.R., Caldwell, J.C., 2001. *Principiile de bază ale contabilității*, Editura Arc, Chișinău, p. 901.

Scanned with OKEN Scanner

Pentru determinarea influenței utilizării extensive și a utilizării intensive a activelor imobilizate corporale de natura instalațiilor și mașinilor, se poate realiza analiza factorială a utilizării capacității de producție, pe baza modelului[73]:

$$GU_{cp} = \frac{Nu_{dp}}{Nu} \times \frac{t_{u1}}{t_{u\,max}} \times \frac{r_1}{r_{max}} \times 100$$

unde:

Nu_{dp} – numărul de utilaje direct productive;

Nu – numărul total de utilaje instalate;

t_u – timpul mediu de lucru pe utilaj;

r – randamentul mediu orar al utilajelor.

Notă:

Primii doi factori direcți reflectă utilizarea extensivă a activelor imobilizate, iar cel de-al treilea factor, utilizarea intensivă a activelor imobilizate.

$GUD = \frac{Nu_a}{Nu} \times 100$ – grad de folosire a dotării tehnice;

$GUT = \frac{t_{u1}}{t_{umax}}$ – grad de utilizare a fondului de timp maxim disponibil pe utilaj;

$\frac{r_1}{r_{max}}$ – raportul dintre randamentul efectiv și randamentul maxim al echipamentului.

Gradul de utilizare a fondului de timp maxim disponibil (GUT) – reflectă utilizarea timpului de lucru. Poate fi calculat:

- la nivelul fiecărui echipament sau

$$GUT = \frac{t_{u1}}{t_{u\,max}}$$

unde:

t_{u1} – timpul mediu de lucru pe utilaj;

t_{umax} – fondul de timp maxim disponibil pe utilaj.

- la nivelul întregului potențial tehnic.

$$GUT = \frac{T_{u1}}{T_{u\,max}}$$

unde:

T_{u1} – timpul efectiv lucrat al utilajelor;

T_{umax} – fondul de timp maxim disponibil al utilajelor.

[73] Petcu, M., 2003. *Analiza economico-financiară a întreprinderii*, Editura Economică, București, p. 154.

Scanned with OKEN Scanner

Principalele cauze ale utilizării incomplete a timpului de lucru al echipamentelor sunt:

- lipsa de materii prime, lipsa de comenzi, lipsa de forță de muncă calificată;
- întreruperi mecanice și electrice, prelungirea timpului pentru reparații etc.

Utilizarea timpului de lucru al echipamentelor generează efecte asupra principalilor indicatori de performanță economico-financiară astfel:

- influența asupra producției obținute destinată livrării:

$$(Tu_1 - {}^{r}Tu) \times r_0$$

unde:

$${}^{r}Tu = Nr_1 \times t_0$$

- influența asupra cifrei de afaceri netă:

$$(Tu_1 - {}^{r}Tu) \times r_0 \times \beta_0$$

unde:

$$\beta = \frac{CA}{Qf}$$

- influența asupra valorii adăugate:

$$(Tu_1 - {}^{r}Tu) \times r_0 \times \gamma_0$$

unde:

$$\gamma = \frac{VA}{Qf}$$

- influența asupra cheltuielilor cu amortizarea la 1.000 lei producție obținută destinată livrării

$$\left(\frac{A_0}{Tu_1 \times r_0} - \frac{A_0}{rTu \times r_0}\right) \times 1.000$$

- influența asupra profitului aferent cifrei de afaceri netă

$$(Tu_1 - {}^{r}Tu) \times r_0 \times \beta_0 \times \overline{pr}_0$$

unde:

$\bar{pr}$ – profitul mediu la 1 leu cifră de afaceri netă $(\frac{Pr}{CAn})$

- influența asupra eficienței capitalului permanent (sau propriu)

$$\frac{(Tu_1 - {}^{r}Tu) \times r_0 \times \beta_0 \times \bar{pr}_0}{Kper_1 \ (sau \ Kp_1)}$$

unde:

Kp – capital propriu;

Kper – capital permanent.

Scanned with OKEN Scanner

- influența asupra eficienței muncii

$$\frac{\left(Tu_1 - {}^{r}Tu\right) \times r_0 \times \beta_0 \times \overline{pr}_0}{\overline{Ns}_1 \ (sau\ T_1)}$$

unde:

$\overline{Ns}$ – numărul mediu de angajați;

T – timpul de muncă.

- influența asupra eficienței activelor de exploatare

$$\frac{\left(Tu_1 - {}^{r}Tu\right) \times r_0 \times \beta_0 \times \overline{pr}_0}{Ae_1}$$

Randamentul echipamentului/utilajului (r_u) reprezintă producția (fizică sau valorică) obținută pe utilaj.

$$r_u = \frac{Q}{N_u}$$

Complementar poate fi calculat și randamentul orar (r) ca raport între producție și timpul de lucru al utilajelor.

$$r = \frac{Q}{T_u}$$

Un indicator important în diagnosticul eficienței potențialului tehnic este randamentul marginal (r_{marg}), reflectând variația producției (ΔQ) la creșterea cu o unitate a consumului de resursă analizată (ΔN_u sau ΔT).

Modificarea randamentului mediu orar generează efecte, favorabile sau nefavorabile, după caz, asupra principalilor indicatori de performanță economico-financiară, astfel:

- influența asupra producției obținute destinată livrării:

  $Tu_1 \times (r_1 - r_0)$

- influența asupra cifrei de afaceri netă:

  $Tu_1 \times (r_1 - r_0) \times \beta_0$

- influența asupra valorii adăugate:

  $Tu_1 \times (r_1 - r_0) \times \gamma_0$

- influența asupra cheltuielilor cu amortizarea la 1.000 lei producție obținută destinată livrării:

$$\left(\frac{A_0}{Tu_1 \times r_1} - \frac{A_0}{Tu_1 \times r_0}\right) \times 1.000$$

Scanned with OKEN Scanner

- influenţa asupra profitului aferent cifrei de afaceri netă:

$Tu_1 \times (r_1 - r_0) \times \beta_0 \times \overline{pr}_0$

- influenţa asupra eficienţei capitalului permanent (sau propriu):

$$\frac{Tu_1 \times (r_1 - r_0) \times \beta_0 \times \overline{pr}_0}{Kper_1 (sau\ Kpr_1)}$$

- influenţa asupra eficienţei muncii:

$$\frac{Tu_1 \times (r_1 - r_0) \times \beta_0 \times \overline{pr}_0}{\overline{Ns}_1 (sau\ T_1)}$$

- influenţa asupra eficienţei activelor de exploatare:

$$\frac{Tu_1 \times (r_1 - r_0) \times \beta_0 \times \overline{pr}_0}{Ae_1}$$

3.2.1.3. Analiza eficienţei utilizării activelor imobilizate corporale

Eficienţa utilizării activelor imobilizate corporale se poate stabili pe baza unui sistem de indicatori construiţi sub forma $\frac{Efect}{Efort}$.

Din punct de vederea al analizei, indicatorul de efect poate fi: producţia obţinută destinată livrării, profitul aferent cifrei de afaceri netă, cifra de afaceri netă, valoarea adăugată, producţia exerciţiului. Ca indicator de efort se utilizează valoarea medie a activelor imobilizate corporale sau valoarea medie a activelor imobilizate corporale direct productive.

Ratele de eficienţă astfel obţinute se determină ca randament obţinut la 1 leu sau la 1.000 lei active imobilizate sau active imobilizate direct productive.

Principalii indicatori utilizaţi în reflectarea eficienţei utilizării activelor imobilizate corporale şi modelele aferente sunt:

1) eficienţa activelor imobilizate corporale calculată în funcţie de producţia obţinută destinată livrării (producţia obţinută destinată livrării la 1000 lei active imobilizate – $Qf^{1000\ Aic}$):

$$Qf^{1000\ Aic} = \frac{Qf}{\overline{Aic}} \times 1.000$$

Model de analiză:

$$Qf^{1000\ Aic} = \frac{\overline{Aicdp}}{\overline{Aic}} \times \frac{Q_{max}}{\overline{Aicdp}} \times \frac{Qf}{Q_{max}} \times 1.000$$

Scanned with OKEN Scanner

unde:

$\frac{\bar{Aicdp}}{\bar{Aic}}$ – compoziția tehnologică a activelor imobilizate;

$\frac{Q_{max}}{\bar{Aicdp}}$ – limita maximă a eficienței activelor imobilizate corporale direct productive;

$\frac{Q_f}{Q_{max}}$ – gradul de utilizare a capacității de producție.

Acest model surprinde legătura dintre evoluția compoziției tehnologice și cea a capacității de producție.

2) eficiența activelor imobilizate calculată în funcție de cifra de afaceri netă (cifra de afaceri netă la 1.000 lei active imobilizate – $CAn^{1000\,Aic}$):

$$CAn^{1000\,Af} = \frac{CAn}{\bar{Aic}} \times 1.000$$

Model de analiză:

$$CAn^{1000\,Aic} = \frac{\bar{Aicdp}}{\bar{Aic}} \times \frac{\bar{Qf}}{\bar{Aicdp}} \times \frac{CAn}{Qf} \times 1.000$$

unde:

$\frac{\bar{Q_f}}{\bar{Aicdp}}$ – eficiența activelor imobilizate direct productive,

$\frac{CAn}{Qf}$ – gradul de valorificare a producției obținută destinată livrării.

Cel de-al doilea model de analiză stabilește corelația dintre utilizarea eficientă a activelor imobilizate și rezultatele activității de producție.

3) eficiența activelor imobilizate calculată în funcție de profitul aferent cifrei de afaceri netă (profitul aferent cifrei de afaceri netă la 1000 lei active imobilizate – $Pr^{1000\,Aic}$):

$$Pr^{1000\,Af} = \frac{Pr}{\bar{Aic}} \times 1.000$$

Model de analiză:

$$Pr^{1000\,Aic} = \frac{\bar{Aicdp}}{\bar{Aic}} \times \frac{\bar{Qf}}{\bar{Aicdp}} \times \frac{CAn}{Qf} \times \frac{Pr}{CAn} \times 1.000$$

unde:

$\frac{Pr}{CAn} = \bar{pr}$ – profitul mediu la 1 leu cifră de afaceri netă.

Scanned with OKEN Scanner

Acest model, față de cel de-al doilea, oferă informații suplimente cu privire la efectele modificării structurii vânzărilor, ale modificării prețurilor și costurilor prin intermediul influenței profitului mediu la un leu cifră de afaceri netă, acești trei factori indirecți ce acționează asupra eficienței utilizării activelor imobilizate constituind și rezerve de creștere a rentabilității.

Studiu de caz

Se analizează eficiența utilizării imobilizărilor corporale în cazul unei entități economice capital intensivă

Tabelul 3.15

Nr. crt.	Indicatori	Perioada precedentă	Perioada curentă	Abatere absolută	Indice (%)
1	Cifra de afaceri netă (lei)	195.390.771	216.451.674	21.060.903	110,78
2	Producția obținută destinată livrării (lei)	198.040.602	218.274.485	20.233.883	110,22
3	Valoarea medie anuală a activelor imobilizate corporale (lei)	137.987.637	154.257.848	16.270.211	111,79
4	Valoarea medie anuală a activelor imobilizate corporale direct productive (lei)	125.795.159	141.153.159	15.358.000	112,21
5	Compoziția tehnologică a activelor imobilizate (lei)	0,9116	0,9150	0,0034	100,37
6	Eficiența activelor imobilizate corporale direct productive (lei)	1,5743	1,5464	-0,0279	98,23
7	Gradul de valorificare a producției obținută destinată livrării	0,9866	0,9916	0,0050	100,51
8	Cifra de afaceri netă la 1000 lei active imobilizate corporale	1.416,0020	1.403,1810	-12,8211	99,09

Metodologia de analiză conform celui de-al doilea model multiplicativ se prezintă astfel:

$$CAn^{1000\,Aic} = \frac{\overline{Aicdp}}{\overline{Aic}} \times \frac{Qf}{\overline{Aicdp}} \times \frac{CAn}{Qf} \times 1.000$$

Schema de analiză:

$$CAn^{1000\,Aic} \begin{cases} \dfrac{\overline{Aicdp}}{\overline{Aic}} \\ \dfrac{Qf}{\overline{Aicdp}} \\ \dfrac{CAn}{Qf} \end{cases}$$

Modificarea cifrei de afaceri netă la 1.000 lei active imobilizate:

$$\Delta\frac{CAn}{\overline{Aic}}\times 1.000=\frac{CAn_1}{\overline{Aic_1}}\times 1.000-\frac{CAn_0}{\overline{Aic_0}}\times 1.000=-12{,}8211 \text{ lei la 1000 lei Aic}$$

din care:

1) influența modificării compoziției tehnologice a activelor imobilizate asupra modificării cifrei de afaceri netă la 1000 lei active imobilizate:

$$\Delta\frac{\overline{Aicdp}}{\overline{Aic}}=\left(\frac{\overline{Aicdp_1}}{\overline{Aic_1}}-\frac{\overline{Aicdp_0}}{\overline{Aic_0}}\right)\times\frac{Qf_0}{\overline{Aicdp_0}}\times\frac{CAn_0}{Qf_0}\times 1.000=+5{,}2905 \text{ lei la 1000 lei Aic}$$

2) influența modificării eficienței activelor imobilizate direct productive asupra modificării cifrei de afaceri netă la 1000 lei active imobilizate:

$$\Delta\frac{Qf}{\overline{Aicdp}}=\frac{\overline{Aicdp_1}}{\overline{Aic_1}}\times\left(\frac{Qf_1}{\overline{Aicdp_1}}-\frac{Qf_0}{\overline{Aicdp_0}}\right)\times\frac{CAn_0}{Qf_0}\times 1.000=-25{,}2279 \text{ lei la 1000 lei Aic}$$

3) influența modificării gradului de valorificare a producția obținută destinată livrării asupra modificării cifrei de afaceri netă la 1000 lei active imobilizate:

$$\Delta\frac{CAn}{Qf}=\frac{\overline{Aicdp_1}}{\overline{Aic_1}}\times\frac{Qf_1}{\overline{Aicdp_1}}\times\left(\frac{CAn_1}{Qf_1}-\frac{CAn_0}{Qf_0}\right)\times 1.000=+7{,}1164 \text{ lei la 1000 lei Aic}$$

Verificare:

$$\Delta\frac{\overline{Aicdp}}{\overline{Aic}}+\Delta\frac{Qf}{\overline{Aicdp}}+\Delta\frac{CAn}{Qf}=\Delta\frac{CAn}{\overline{Aic}}\times 1.000$$

+ 5,2905 + (-25,2279) + 7,1164 = – 12,8211 lei la 1000 lei Aic

Rezultatele obținute anterior sunt sintetizate în tabelul următor:

Tabelul 3.16. *Sinteza rezultatelor analizei factoriale a cifrei de afaceri netă la 1000 lei active imobilizate – lei la 1000 lei Aic –*

Indicatori	Valori
Modificarea cifrei de afaceri netă la 1000 lei active imobilizate corporale, din care:	- 12,8211
1. influența modificării compoziției tehnologice a activelor imobilizate corporale	+ 5,2905
2. influența modificării eficienței activelor imobilizate corporale direct productive	-25,2279
3. influența modificării gradului de valorificare a producția obținută destinată livrării	+ 7,1164

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Interpretarea rezultatelor:

Din analiza datelor se constată o scădere a eficienței activelor imobilizate corporale prin diminuarea cu 12,8211 lei (- 0,91%) a cifrei de afaceri netă la 1000 lei active imobilizate. Situația este una nefavorabilă și, studiind influențele celor trei factori direcți, putem constata că aceasta este determinată exclusiv de influența nefavorabilă a scăderii eficienței activelor imobilizate direct productive.

Creșterea compoziției tehnologice (+ 0,37%) față de anul anterior în favoarea activelor imobilizate corporale direct productive (+12,21%) față de activele imobilizate totale (+11,79%), s-a reflectat favorabil în eficiența activelor imobilizate corporale sub forma cifrei de afaceri netă la 1000 lei activelor imobilizate corporale, determinând sporirea acesteia cu 5,2905 lei la 1000 lei Aic.

Pe de altă parte, eficiența activelor imobilizate corporale direct productive s-a diminuat față de nivelul anterior (- 1,77%) și a influențat nefavorabil fenomenul analizat, având ca efect scăderea eficienței activelor imobilizate cu 25,2279 lei la 1000 lei Aic.

Gradul de valorificare a producției obținută destinată livrării a înregistrat o creștere față de nivelul anului precedent cu 0,51 %, determinând sporirea indicatorului analizat cu 7,1164 lei la 1000 lei Aic.

Situația prezentată poate avea drept cauze defecțiuni tehnice, perioade suplimentare alocate reparațiilor, opriri ale echipamentelor datorită neasigurării la timp cu materii prime ș.a.

Se recomandă reducerea timpului de neutilizare a echipamentelor direct productive astfel încât să se înregistreze o utilizare eficientă a activelor imobilizate direct productive.

3.2.2. Analiza stocurilor

3.2.2.1. Considerente generale

Gestiunea stocurilor vizează optimizarea desfășurării activității entității economice. La întrebarea „De ce este importantă analiza elementelor de activ circulant, respectiv a stocurilor?", am putea răspunde simplu: ca să nu pierdem bani sau chiar să ajungem la faliment[74].

În cartea lor „Finanțele manageriale-Modelul canadian", Halpern, Weston și Brigham menționau ca și cauză a intrării în procedură de insolvență a societății Bargain Horold`s Discount Limited, lipsa unei gestiuni eficiente a stocurilor, valoarea stocurilor fiind peste necesar și suma folosită pentru achiziționarea acestora provenind din credite bancare. Exemple de mari companii care au gestionat laconic stocurile sunt indicate și pe site-ul www.assetpanda.com. Mai mult decât atât, reducerea stocurilor la societățile aflate în

[74] Halpern, P., Weston, J.F., Brigham, E.F., 1998. *Finanțe manageriale*, Editura Economică, București, p. 245.

dificultate financiară poate constitui o măsura de redresare și astfel de prevenire a falimentului[75]. În consecință, o gestiune eficientă înseamnă o durată de rotație a stocurilor mică, cu consecințe pozitive asupra creșterii profitabilității[76, 77].

Stocurile sunt elemente ale activului circulant utilizate în activitatea curentă a entității. De exemplu, desfășurarea procesului de producție necesită stocuri de materie primă, stocuri în curs de execuție și stocuri de produse finite, iar activitatea de întreținere și susținere a producției: stocuri de natura obiectelor de inventar. O altă grupare a stocurilor se poate realiza în funcție de momentul înregistrării lor în evidențele contabile: stocuri inițiale, stocuri finale și stocuri medii, acestea din urmă fiind folosite în mod special în analiza activității societăților.

Gestiunea stocurilor este un proces complex care presupune relații de colaborare între toate departamentele unei societăți, așa cum reiese și din figura nr. 3.4.

Surse: Ben Lutkevich, What is a Supply Chain?, Definition, Models and Best Practices, WhatIs.com (techtarget.com).

Figura 3.4. *Managementul lanțului de aprovizionare*[78]

[75] Steinker, S., Pesch, M., Hoberg, K., 2016. Inventory management under financial distress: an empirical analysis, Inventory management under financial distress: an empirical analysis, *International Journal of Production Research,* Vol. 54, No. 17, pp. 5182-5207.

[76] Koumanakos, D.P., 2008. The Effect of Inventory Management on Firm Performance, *International Journal of Productivity and Performance Management*, 57(5), pp. 355-369.

[77] Panigrahi, A.K., 2013. Relationship between Inventory Management and Profitability: An Empirical Analysis of Indian Cement Companies, *European Finance eJournal*, pp. 107-120.

[78] Lutkevich, B., What is a Supply Chain?, Definition, Models and Best Practices, WhatIs.com.

Scanned with OKEN Scanner

Cooperarea eficientă între acestea va conduce la deținerea unui nivel minim de stocuri pentru toate etapele procesului de fabricație cu un nivel redus al cheltuielilor aferente stocurilor și aplicarea unor marje de profit mai mari asupra produsului finit, care să permită maximizarea profitului și a fluxurilor de trezorerie. Per a contrario, lipsa comunicării dintre acestea duce la obținerea unui rezultat negativ. De exemplu, departamentul de cercetare-dezvoltare îmbunătățește un produs X, devenind astfel X1, iar departamentul de producție îl produce în noua variantă și departamentul de marketing îl comercializează imediat. Niciunul din aceste departamente nu se interesează despre situația stocului cu produse X din depozit. La sfârșitul anului, se constată că în depozit există un sold final al stocului de produse X cu o valoare de 1.000.000 lei, sumă ce va reprezenta pentru societate o pierdere, pentru că nimeni nu va mai dori să achiziționeze un produs depreciat moral. În prezent, progresul tehnologic și al programelor software de gestiune a stocurilor permit accesul rapid al utilizatorilor din toate departamentele implicate la informații privind situația acestora, ceea ce conduce la un management eficient. Dezvoltarea acestui sistem are la bază un concept integrator informațional. Un exemplu de folosire a unui astfel de program este: la o brutărie pentru a se produce pâine, se știe exact stocul de materie primă, fizic și valoric (făină, drojdie, ouă, sare, apă etc.), producția în curs de execuție (maia, aluat dospit) și produsul finit (pâinea) și, bineînțeles alte elemente de stocuri pentru suportul producției (lemne, gaz etc.), astfel încât vânzătorul, prin accesarea programului, va ști exact câte produse a vândut, câte produse mai are pe stoc, câte sunt în cuptor, timpul în care produsele vor ajunge pe raft. Totodată, vânzătorul, comparând vânzările din zilele precedente, știe de câte produse va avea nevoie, astfel încât să solicite departamentului producție cantitatea dorită, iar brutarul la rândul lui, va solicita depozitului materia primă necesară.

Nivelul stocurilor depinde de tipul de activitate al societății, de previziunea cifrei de afaceri, de durata procesului de fabricație, de durabilitatea versus perisabilitatea materiei prime/produselor finite, accesul rapid la sursa de aprovizionare sau la produse substituibile. De exemplu, în industria conservelor se vor constitui stocuri mari de produse finite datorită sezonalității materiei prime (cireșe, vișine etc.); în prezent, datorită războiul din Ucraina, accesul la resursele rare (Litiu, Neon, Heliu, Nichel) este limitat, provocând o criză a semiconductorilor cu repercusiuni evidente asupra pieței de autoturisme (termene lungi pentru livrarea autoturismelor și prețuri mai mari ale acestora). Programele informatice de gestiune a stocurilor pot furniza informații în orice moment asupra stocului existent.

Evidențele contabile și operaționale pot furniza informații legate de stocuri, precum: cost, cantitatea comandată, cantitatea consumată, maximul și minimul cantității, datele programate pentru aprovizionare, datele de livrare și cantitățile specifice pentru anumiți clienți, necesare managementului, departamentelor financiar, producție, comercial și juridic.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Între nivelul stocurilor dintr-o societatea și cifra de afaceri previzionată este o strânsă legătură. De asemenea, date privind stocurile sunt obținute și din analiza furnizorilor, a clienților, planurilor de aprovizionare, statisticilor producției, fișelor de calitatea a produselor etc. Departamentul comercial împreună cu departamentul juridic vor colabora pentru a stabili contracte ferme atât cu clienții (beneficiarii produselor vândute pe piața de desfacere), cât și cu furnizorii (de materii prime de pe piața de aprovizionare). Cunoașterea în detaliu a celor două piețe va putea îmbunătăți procesul de producție precum și performanțele societății.

O gestiune eficientă a stocurilor presupune asigurarea necesarului de producție la un cost minim al acestora. Aceste costuri sunt legate de etapa de aprovizionare precum și de deținerea sau lipsa acestora: costul de achiziție care reprezintă capitalul blocat, costuri de depozitare și manipulare, costuri cu asigurările, costuri legate de lansarea comenzii și primirea acesteia, costuri legate de expedierea comenzii. Atunci când există rupturi de stoc, există costuri evidente, pierderi potențiale ale cifrei de afaceri aferente produselor nerealizate și costuri care nu sunt evidente, greu cuantificabile, cum ar fi: costuri legate de pierderea imaginii societății și clienților, costuri legate de dereglări ale procesului de fabricație.

3.2.2.2. Clasificarea stocurilor. Analiza stocurilor pe categorii

Baza legală de reglementare a stocurilor în România este: Legea contabilității nr. 82/1991 cu modificările și completările ulterioare, Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 1802/2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate – Ministerul Finanțelor Publice – MFP cu modificările și completările ulterioare, Ordinul nr. 2.844 din 12 decembrie 2016 pentru aprobarea Reglementărilor contabile conforme cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară și Standardele Internaționale de Contabilitate, respectiv IAS nr. 2.

În referențialul contabil regăsim stocurile grupate în funcție de natura lor și faza în cadrul ciclului aprovizionare-producție-desfacere în care se poziționează, și anume:

a) Grupa 30: Stocuri de materii prime și materiale;
b) Grupa 32: Stocuri în curs de aprovizionare;
c) Grupa 33: Produse în curs de execuție (producția și serviciile în curs de execuție);
d) Grupa 34: Produse (semifabricate și produse finite);
e) Grupa 35: Stocuri aflate la terți;
f) Grupa 36: Active biologice de natura stocurilor;
g) Grupa 37: Mărfuri;
h) Grupa 38: Ambalaje.

Scanned with OKEN Scanner

3.2.2.2.1. Analiza stocurilor de materii prime şi materiale

Analiza acestei categorii de stocuri vizează iniţial procesul de aprovizionare cu materii prime, în vederea reducerii risipei de materie primă, a costului depozitării, manipulării, deprecierii, a întârzierilor în procesul de fabricaţie, eventuale furturi, precum şi îmbunătăţirii serviciului clienţi, prin asigurarea disponibilităţii materialelor. Considerând producţia previzionată se va evalua corect necesarul de materie primă necesar a fi comandat ţinând cont şi de constrângerile impuse de potenţialul tehnic existent, accesul la furnizori, sezonalitatea materiei prime.

Un instrument important în relaţia cu furnizorul/clientul îl constituie contractul ferm încheiat cu acesta. Acest document juridic consfinţeşte raportul juridic dintre părţi cu obligativitatea părţilor de a respecta cantităţile exacte ce urmează să fie livrate, preţul acestora, precum şi datele de livrare. Contractul poate cuprinde şi clauze speciale privind livrarea în afara datei stabilite, în cazul apariţie unor situaţii speciale.

Departamentul responsabil cu achiziţia materiilor prime estimează un preţ de achiziţie care va putea proteja societatea de instabilitatea pieţei, solicită livrarea cantităţii comandate în tranşe, în funcţie de fidelitatea relaţiei cu furnizorul, informează asupra oportunităţii creării unui stoc de siguranţă, în afara stocului activ, în funcţie de evoluţia pieţei, foloseşte metode statistice moderne de analiză permanentă a activităţii de exploatarea a societăţii independent sau în corelaţie cu evoluţia pieţei unde îşi desfăşoară activitatea aceasta.

Aceste informaţii pot ajuta factorii de decizie ai societăţii, să reducă costul stocurilor. Pentru conducere, prezintă interes, în mod special, informaţiile privind situaţiile care pot disturba activitatea: diminuarea stocurilor, rupturi de stoc, modificări care apar în nivelul ciclului de producţie, inclusiv din perspectiva timpului de realizare a acestuia, rezilierea contractelor, lipsa spaţiului de depozitare, deprecierea stocurilor, coeficientul intrărilor şi ieşirilor de personal, gradul de utilizarea şi randamentul echipamentelor, instalaţiilor şi maşinilor. Pentru prevenirea unor astfel de evenimente, care au ca efect creşterea costurilor aferente stocurilor, factorii de decizie pot implementa soluţii precum: inventarierea la o anumită perioadă de timp în funcţie de specificul activităţii (nu doar când cadrul legislativ o impune), monitorizarea realizării prevederilor din bugetul de venituri şi cheltuieli, cunoaşterea stocului optim, a partidei de comandat, momentul lansării comenzii, precum şi constituirea stocurilor de siguranţă.

Gruparea stocurilor în funcţie de durata medie de stocare prezintă un interes ridicat, deoarece acestea, prin natura lor, presupun o imobilizare de capital, o supradimensionare generând pierderi. Astfel, se pot delimita patru tipuri de stocuri, şi anume: normale, cu mişcare lentă, fără mişcare şi stocuri disponibile. Pentru a le clasifica în categoriile menţionate, este necesar să se determine indicatorul durata zilnică de imobilizare a stocului, folosind relaţia:

$$Di = \frac{S}{E} \times 360$$

unde:

S = stocul mediu anual;

E = ieşirile de materie primă din magazie pentru consumuri.

Durata de rotaţie poate fi diferită pentru fiecare materie primă. În practică, dacă obţinem de exemplu valoarea duratei medii zilnice de 25 de zile, şi raportarea vitezei stocurilor se va realiza la această valoare, atunci stocurile se vor grupa astfel:

- stocuri normale, care au durata de rotaţie mai mică de 25 zile;
- stocuri cu mişcare lentă, care au durata de rotaţie între 25 şi 50 zile;
- stocuri fără mişcare, care au durata de rotaţie mai mare de 50 zile.

Prin utilizarea programelor informatice, managementul societăţii are acces la aceste date care pot fi sintetizate în tabelul de mai jos:

Tabelul 3.17

Date de identificare stocuri	Valoarea stocurilor			
	Normale	Cu mişcare lentă	Fără mişcare	Disponibile
X	6.300			
Y		4.875		
Z			225	675
...				
TOTAL	23.025	6.300	3.180	750

În ceea ce priveşte stocurile disponibile, acestea sunt identificate după criteriul disponibilităţii de utilizare în cadrul societăţii.

Continuitatea activităţii societăţii trebuie să fie asigurată prin existenţa stocurilor, determinându-se rezerva zilnică (Rz), în condiţiile unui consum zilnic cunoscut.

$$Rz = \frac{S_1}{Cz} \times 360$$

unde:

S_1 = stocul efectiv la un moment dat;

Cz = consumul mediu zilnic

Pentru exemplificare, vom folosi datele din tabelul de mai jos:

Tabelul 3.18

Denumire material	u.m.	Stoc la data de	Consum zilnic	Rezerva în zile	Intervalul dintre două aprovizionări (zile)	Nr. de zile la prima aprovizionare (zile)
X	kg	6.750	150	45	42	25
Y	kg	540	180	3	7	4
Z	kg	9.450	450	21	35	30

Scanned with OKEN Scanner

Analizând datele din tabel, observăm că pentru sortimentele X și Y este asigurată continuitatea și pentru materialul Z este nevoie de intervenția rapidă pentru completarea stocului. În caz contrar, pot apărea disturbări ale procesului de producție și inevitabilele rupturi de stoc.

3.2.2.2.2. Analiza stocurilor de mărfuri

Dimensionarea stocului de mărfuri necesar activității de comerț este determinată de previziune vânzărilor, astfel încât societatea trebuie să se asigure că va avea în orice moment posibilitatea de satisfacere a clienților. Managementul trebuie să se asigure că nu există neritmicitatea aprovizionării, că nu există stocuri supradimensionate și că nu se confruntă cu situația în care rămâne fără mărfuri.

3.2.2.2.3. Analiza stocurilor în curs de execuție

Există sectoare de activitate cu termen lung de fabricație care prezintă un nivel ridicat al stocurilor de producție în curs de execuție. Considerăm cazul construcției de imobile cu destinația locuință ce urmează să fie vândute. Din punct de vedere contabil, aceste locuințe sunt considerate stocuri de produse finite la data recepționării lucrărilor, prin încheierea procesului verbal la finalizarea lucrărilor. Până la data recepționării, aceste imobile reprezintă producție în curs de execuție, înregistrate în contul 331 prin debitarea acestuia cu suma cheltuielile efectuate până la data recepției și capitalizate; cu aceeași sumă, este creditat și contul de venituri din variația stocurilor. În cazul în care societatea nu înregistrează producția în curs de execuție și recunoaște valoarea acestor construcții la finalizarea acestora, dar înregistrează cheltuieli aferente construcției în toată această perioadă, societatea va avea la sfârșitul exercițiului financiar, pierdere. De aceea, în practică regăsim la multe societăți de construcții, pierdere pe toată perioada edificării construcției și un profit mare în momentul finalizării construcții. Neaplicarea corectă a metodei capitalizării costurilor prin neutilizarea contului de producție în curs de execuție distorsionează rezultatul contabil.

3.3.2.2.4. Sectorul servicii

Există stocuri la societățile care au ca obiect de activitate serviciile? Răspunsul este da. De exemplu, sectorul HORECA prezintă o pondere mare a stocurilor, precum: produse alimentare, consumabile turiști, obiecte de inventar.

În funcție de sectorul de activitate putem discuta de o pondere mai mare sau mai mică a fiecărei categorii de stocuri. Cel mai des regăsim pondere ridicată a serviciilor în curs de execuție, contul 332, element al activului circulant, în debitul căruia se înregistrează acele cheltuieli întreprinse de către societate și capitalizate, pentru care beneficiarul nu a recepționat încă serviciul. Exemplu în sectorul financiar-contabil: o lucrare de auditare

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

durează în medie în jur de 5 luni, noiembrie – martie. Astfel, la sfârşitul exerciţiului financiar 31.12.N, vom avea servicii în curs de execuţie.

Pornind de la definirea stocurilor ca fiind acele elemente din activul circulant utilizate pentru a deveni produse finite, sau acele elemente care deşi există, nu sunt finalizate urmând a fi transformate abia la final într-un activ mai lichid sau chiar numerar, aşa cum am descris şi mai sus, în literatura de specialitate anglo-saxonă este abordată noţiunea de stocuri intangibile, cum ar fi: capacitatea echipamentului sau a persoanei de a oferi în orice moment serviciul solicitat, adică prin utilizarea acestui stoc format din accesul la echipament sau om, va presta serviciul. De exemplu, în domeniul sanitar, doctorul/patul trebuie să fie accesibil pacientului, acelaşi lucru putem spune şi despre domeniul hotelier all-inclusive, într-un restaurant scaunul şi chelnerul să fie accesibili clientului. Atâta timp cât patul sau scaunul este gol, atunci nu avem o gestiune bună a accesului la servicii. Acelaşi raţionament se aplică şi în cazul companiilor aeriene (opexlearning.com; Rider et al., 2018).

3.2.2.3. *Metode de analiză a stocurilor. Impactul acestora asupra performanţelor societăţii*

Cantitatea optimă de comandat (Economic Order Quantity EOQ – în literatura anglo-saxonă)

Menţinerea unor stocuri optime indică un management eficient prin găsirea unui echilibru între costul de comandă şi cel de stocaj care evoluează invers proporţional cu cantitatea comandată şi stocată[79].

Existenţa stocurilor este dată de caracterul continuu al activităţii societăţii, indiferent că obiectul de activitate este producţie sau comerţ, în timp ce procesul de aprovizionare are un caracter discontinuu[80].

Pentru a determina stocul optim, astfel încât să avem un cost minim, putem folosi formula matematică dezvoltată de Ford Whitman Harris[81] şi aplicată de Wilson, analist specializat în managementul stocurilor (www.abcsupplychain.com) şi anume:

$$So=\sqrt{2 \times \frac{N \times Cc}{T \times Cd}}$$

unde:

So = stocul optim;

T = intervalul de timp pentru care se analizează;

---

[79] Niculescu, M., 1998. *Diagnosticul global strategic*, Editura Economică, Bucureşti, p. 124.

[80] Vintilă G., 1999. *Gestiunea financiară a întreprinderii*, Editura Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, pp. 308-310.

[81] Cárdenas-Barrón, L.E. et al., 2014. A production-inventory model for a two-echelon supply chain when demand is dependent on sales teams' initiatives, *International Journal of Production Economics*, Elsevier, Vol. 155(C), pp. 249-258.

N = necesarul estimat ce urmează a fi aprovizionat, cantitatea ce urmează a fi consumată exprimată în unităţi fizice;

Cc = costul unei comenzi;

Cd = costul de depozitare a unei unităţi fizice.

Indicatorii N, Cd sunt calculaţi în funcţie de intervalul de timp.

Cunoscând stocul optim, putem calcula:

- numărul comenzilor de aprovizionare: $n_a = \frac{N}{So}$ şi
- intervalul mediu între două aprovizionări: $i_a = \frac{So \times T}{N}$

Modelul are la bază următoarele ipoteze: cererea este cunoscută şi constantă, nu se acordă reduceri comerciale, nu există rupturi de stoc, livrarea este instantanee, costul de lansare şi costul de depozitare sunt cunoscute.

Studiu de caz

Departamentul de contabilitate al unei societăţi care are obiect de activitate producerea de confecţii, prezintă următoarea situaţie a costurilor pentru stocul de nasturi, materie primă ce este achiziţionată de la un furnizor local (tabelul 3.19 şi tabelul 3.20). De asemenea, salariu mediu orar al angajaţilor este de 18 lei pe oră. Necesarul de nasturi anual este de 2.400 bucăţi pe an. Care este stocul optim, astfel încât societatea să înregistreze creşterea profitului?

Tabelul 3.19. *Situaţia costurilor de depozitare*

Preţul de achiziţie	100 lei	%
Costul anual de depozitare	10,5 lei	10,5
Asigurare materie prime	2 lei	2
Lipsuri inventar	0,5 lei	0,5
Total cost de depozitare	13 lei	13

Pentru o identificare clară a costului, putem folosi salariu mediu orar al angajaţilor care se ocupă cu comanda ca punct de referinţă:

Tabelul 3.20. *Determinarea costurilor de comandă*

Durata proces	Durata proces
Transmiterea şi verificarea comenzii	1 oră
Durata comunicare telefonică şi e-mail cu furnizorul	30 min
Recepţia şi inspecţia comenzii	30 min
Aranjarea în depozit	15 min
Achitarea furnizorul prin aplicaţii bancare	5 min
Durata alocată pentru lansarea unei comenzi	2 ore şi 20 minute
Cost comandă	2,2 × 18 = 39,6 lei

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Conform datelor de mai sus, cunoaștem:

N = 200 bucăți:

T = 360 zile;

Cd = 13 lei anual;

Cc = 39.6 lei.

$So = So = \sqrt{2 \times \frac{N \times Cc}{T \times Cd}} = So = \sqrt{2 \times \frac{200 \times 39.6}{13}}$ =121 bucăți

Numărul de aprovizionări într-un an = $\frac{2400}{121}$ = 19,83 aproximativ 20 aprovizionări

Intervalul mediu între două aprovizionării = $\frac{So \times T}{N} = \frac{121 \times 360}{2400}$ =18,15 zile

Pentru ca societatea să obțină creșterea profitului pe o perioadă de un an, va fi necesar ca în contractul cu furnizorul să fie trecută cantitatea de 121 de nasturi pe comandă, livrările să aibă loc la fiecare 18 zile.

Stocurile de siguranță (Safety stock)

Stocurile de siguranță sunt necesare societății pentru a preveni perturbările în activitatea curentă generate de: cerere în exces, întârzieri ale furnizorilor în livrări, o previziune ineficientă a cifrei de afaceri, întârzieri la lansarea comenzilor, constrângeri de ordin financiar. Aceste stocuri reprezintă rezerva strategică la care departamentul de producție are acces în orice moment pentru desfășurarea continuă a activității și evitarea rupturilor de stoc.

În practică sunt calculate două tipuri de stocuri de siguranță, și anume:

- Stocul de siguranță α – S_α, stoc care răspunde variabilității cererii în condițiile intervalului fix de reaprovizionare[82, 83].

$S_\alpha = z \times s \times \sqrt{L}$

unde:

z = coeficientul de corecție în funcție de nivelul de serviciu (de obicei se dorește un coeficient cât mai apropiat de o servire de 100%);

s = abaterea medie pătratică a vânzărilor efective față de vânzările medii:

[82] Niculescu, M., 1998. *Diagnosticul global strategic*, Editura Economică, București, p. 129.

[83] Robu, V., Anghel, I., Șerban, E.C. (coordonatori), 2014. *Analiza economico-financiară a firmei*, Editura Economică, București.

$$s=\sqrt{\frac{\Sigma(x_i-x)^2}{n}}$$

unde:

x_i = vânzarea efectivă aferentă perioadei i;

x = vânzarea medie;

n = numărul de perioade;

L = raportul dintre termenul de livrare și intervalul analizat.

- Stocul de siguranță β – S_β, necesar în condițiile neritmicității intrărilor de mărfuri/materii prime

$$S_\beta=\frac{t\times s}{\sqrt{n-1}}$$

unde:

t = coeficientul de corecție care verifică relația de calcul;

s = abaterea medie pătratică a intrărilor efective față de cele medii:

$$s=\sqrt{\frac{\Sigma(Z-\Delta)^2}{n}}$$

unde:

z = intrările efective;

Δ = intrările medii;

n = numărul de intervale implicate în calcul.

Metoda ABC – diagrama Pareto de analiză structurală și control a stocurilor

Indiferent de domeniul de activitate, este greu să analizezi în permanență stocurile tuturor sortimentelor, ceea ce ar presupune un efort financiar și de timp foarte mare, de obicei societățile deținând un portofoliu diversificat de stocuri. De aceea, aplicând în gestiunea stocurilor metoda clasică a cercetătorului Villefredo Pareto, metoda ABC, care în funcție de un singur criteriu grupează sortimentele de stocurile în 3 grupe:

- grupa A – foarte important (ponderea articolelor 20-30%, cu o pondere a valorilor 70-80%);
- grupa B – important (ponderea articolelor 30%-40%, cu o pondere a valorilor 15-20%) și
- grupa C – mai puțin important (ponderea articolelor 40-50%, cu o pondere a valorilor 5-10%), obținem ierarhizarea acestora în funcție de importanță (figura 3.5).

Scanned with OKEN Scanner

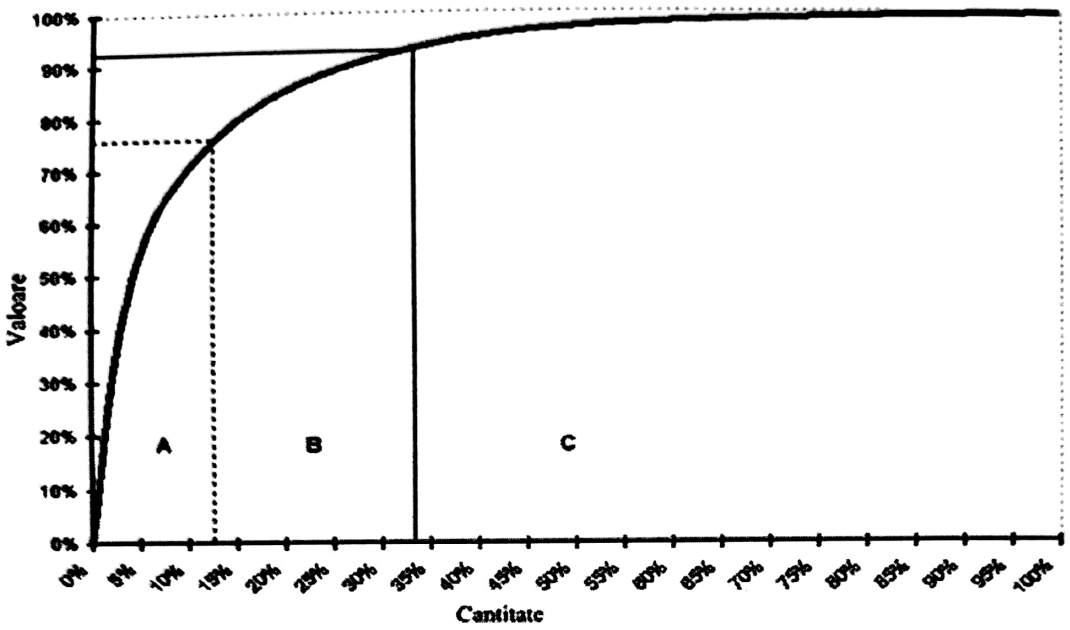


Figura 3.5. *Structura stocurilor*

În vederea grupării stocurilor, pot fi folosiți ca și parametrii de selecție: valoarea de utilizare, volumul fizic stocat, viteza de rotație sau volumul vânzărilor[84]. Din punct de vedere al controlului stocurilor, factorii de decizie trebuie să acorde în permanență atenție sporită stocurilor din grupa A, deoarece acestea contribuie într-o mare măsura la crearea indicatorului de rezultat, definitoriu pentru realizarea performanțelor economice. În consecință, un management eficient vizează monitorizarea nivelul stocurilor acelor sortimente din grupa A[85]. Această metodă eficientizează modalitatea de depozitare în funcție de importanța fiecărei grupe și organizarea accesului la acestea.

Pentru a depăși limitele modelului clasic, care folosește un singur criteriu la segmentarea grupelor, în literatura de specialitate au fost introduse mai multe criterii, precum: deprecierea morală a stocurilor, raritatea, substituția, necesarul de stoc comandat, timpul de livrare. De asemenea, au fost propuse noi modele[86] (Modelul ABC-Fuzzy)[87].

---

[84] Ibidem.

[85] Niculescu, M., 1998. *Diagnosticul global strategic*, Editura Economică, București, p. 135.

[86] Hatefi, S.M. et al., 2013. Multi-criteria ABC inventory classification with mixed quantitative and qualitative criteria, pp. 776-786, Multi-criteria ABC inventory classification with mixed quantitative and qualitative criteria: *International Journal of Production Research*, Vol. 52, No. 3 (tandfonline.com).

[87] Shamsaddini, R. et al., Int. J. Industrial and Systems Engineering, Vol. X, No. Y, xxxx 1 Copyright © 200x Inderscience Enterprises Ltd. A new model for inventory items classification through integration of ABC-FUZZY and fuzzy analytic hierarchy process asatid.vru.ac.ir/my_doc/asatidrafsanjan/reza_shamseddini/A%20new%20model%20for%20inventory%20items%20classification%20through%20integration%20of%20ABC-FUZZY%20and%20fuzzy%20analytic%20hierarchy%20process.pdf.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Viteza de rotaţie a stocurilor

Viteza de rotaţie a stocurilor corelează cifra de afaceri cu stocurile şi reflectă rapiditatea modificărilor intervenite la nivelul activităţii societăţii, respectiv trecerea stocurilor prin toate stadiile activităţii până sunt transformate în numerar.

Viteza de rotaţie a stocurilor este o rată de gestiune, de tipul:

$$\frac{Efect}{Efort} = \text{n rotaţii}$$

sau

$$\frac{Efort}{Efect} \times T = \text{unităţi de timp}$$

Exemplu

$$\frac{Cifra\ de\ afaceri}{Stocul\ mediu} = 5 \text{ rotaţii}$$

$$\frac{Stocul\ mediu}{Cifra\ de\ afaceri} \times 365 = 73 \text{ zile}$$

Conform exemplului de mai sus, stocul de produse se transformă în cifra de faceri de 5 ori într-un an, respectiv la fiecare 73 zile stocul este transformat în cifră de afaceri.

Analiza factorială a stocului mediu

În bilanţ şi în notele explicative, societăţile raportează informaţii despre valoarea stocului la un moment dat. Pentru studierea în dinamică, este utilă introducerea indicatorului stocul mediu. Acest indicator se calculează ca media aritmetică pentru diferite perioade de timp:

$$\overline{S} = \frac{\frac{S_1}{2} + S_2 + S_3 + \cdots + S_i + \cdots + \frac{S_n}{2}}{n-1}$$

În vederea determinării influenţelor factorilor direcţi asupra stocului mediu de produse finite, recomandăm utilizarea următorului modelul multiplicativ:

$$\Delta\overline{S} = \overline{caz} \times \overline{v}$$

unde:

caz = cifra de afaceri zilnică sau vânzările medii zilnice;

v = viteza de rotaţie exprimată în zile sau durata de rotaţie a stocului.

Scanned with OKEN Scanner

Aplicând metoda analizei factoriale, determinăm:

Variația stocului mediu

$$\Delta\overline{S} = \overline{S}_1 - \overline{S}_0$$

1) Influența modificării cifrei de afaceri zilnice asupra variației stocurilor

$$\Delta\overline{S}(\Delta\overline{caz}) = (\overline{ca}z_1 - \overline{ca}z_0) \times \overline{v}_0$$

2) Influența modificării vitezei de rotație asupra variației stocului mediu

$$\Delta\overline{S}(\Delta\overline{v}) = \overline{caz}_1(\overline{v}_1 - \overline{v}_0)$$

Impactul metodelor de evaluare a stocurilor la ieșire

Referențialul contabil național prevede, 3 metode de evaluare a stocurilor la ieșirea din gestiune, respectiv costul mediu ponderat – CMP, primul intrat primul ieșit – FIFO, ultimul intrat primul ieșit – LIFO. Vom prezenta cu ajutorul unui exemplu impactul acestor metode asupra indicatorilor economici.

Considerăm societatea Beta cu următoarele informații financiare:

Tabelul 3.21

		Valoare intrare	Costul ieșirilor		
			CPM	FIFO	LIFO
Sold inițial	fizic 400 bucăți valoric 4.000 lei				
Intrări	1.000 bucăți	12.500			
Consum	800 bucăți		9.428	8.600	10.320
Sold final	600 bucăți		7.072	7.900	6.200
Cifra de afaceri	20.000 lei				
Capital social	4.000 lei				

Cota de impozit pe profit 16%.

Pe baza datelor de mai sus, putem întocmi situațiile financiare:

Contul de profit și pierdere

Tabelul 3.22

	CPM	FIFO	LIFO
Cifra de afaceri	20.000	20.000	20.000
Cheltuieli privind stocurile – costul ieșirilor	9.428	8.600	10.320
Rezultatul brut	10.572	11.400	9.680
Impozit pe profit	1.692	1.824	1.549
Rezultatul net	8.880	9.576	8.131

Scanned with OKEN Scanner

Situaţia fluxurilor de trezorerie

Tabelul 3.23

	CPM	FIFO	LIFO
Încasări	20.000	20.000	20.000
Cumpărări de materiale	12.500	12.500	12.500
Fluxul de numerar operaţional	7.500	7.500	7.500
Plată impozit	1.692	1.824	1.549
Fluxul de numerar net	5.808	5.676	5.951

Bilanţ

Tabelul 3.24

Activ	CPM	FIFO	LIFO
Stocuri	7.072	7.900	6.200
Fluxul de numerar net	5.808	5.676	5.951
TOTAL ACTIV	12.880	13.576	12.151

Resurse	CPM	FIFO	LIFO
Capital social	4.000	4.000	4.000
Profitul net	8.880	9.576	8.131
TOTAL RESURSE	12.880	13.576	12.151

Sintetizând rezultatele de mai sus, comparativ, în termeni de mai mare sau mic, putem aprecia impactul metodelor de evaluare asupra: cheltuielilor, rezultatului contabil, impozitului pe profit, fluxului de numerar operaţional, soldului final al stocurilor, necesarului de fond de rulment şi ratelor care au în componenţă indicatorii enumeraţi anterior. Cheltuielile înregistrează o valoare o mai mare în cazul metodei CMP şi LIFO şi mai mică în cazul FIFO; rezultatului contabil şi impozitului pe profit au sens invers matematic şi economic faţă de cheltuieli, înregistrând valori mai mici în cazul CPM şi LIFO şi respectiv mai mare pentru FIFO. În calculul fluxului de numerar se ţine cont de plata impozitului pe profit, care reprezintă o ieşire de disponibilităţi, ceea ce duce la obţinerea unui indicator invers matematic şi economic faţă de rezultatul contabil, adică va avea valori mai mari în cazul metodei CMP şi LIFO şi mai mici pentru metoda LIFO. Soldul final al stocurilor, regăsindu-se în bilanţ la active circulante, va fi mare în cazul CPM, mai mare în cazul FIFO şi mai mic în cazul LIFO.

Analiza influenţei utilizării resurselor materiale asupra principalilor indicatori economico-financiari

Gestiunea eficientă a stocurilor de materii prime presupune cunoaşterea unor indicatori specifici (analitici sau sintetici), printre care putem enumera:

a) consumul specific (cs) din fiecare materie primă pentru obţinerea unei unităţi fizice de produs final;

b) consumul pe caracteristică funcțională, specific pentru anumite produse (de exemplu: consumul de sămânță de lucernă pe hectar, considerat în anumite cazuri normativ de referință pentru obținerea fondurilor APIA în agricultură);

c) ponderea unei anumite materii prime în greutatea netă a produsului final;

d) coeficientul de folosință – indicator de caracterizare a utilizării materialelor sub raport fizic;

e) gradul de valorificare a materiei prime $\left(\frac{\text{valoare produs}}{\text{cantitate material consumată}}\right)$;

f) indicator de rezultat la 1 leu resurse materiale $\left(\frac{\text{valoare indicator de rezultat}}{\text{valoarea materialelor consumate}}\right)$.

Primii patru fiind indicatori analitici și ultimii doi sintetici, în funcție de analiza de context pe care o desfășoară societatea, se observă că orice indicator de mai sus se reflectă în indicatorii economico-financiari caracteristici activității curente.

De exemplu, consumul specific:

a) influența modificării consumului specific asupra variației volumului producției fizice

$$\Delta c_s = \frac{Ct_1}{c_{s1}} - \frac{Ct_1}{c_{s0}}$$

unde:

Ct = consumul total de material;

c_s = consumul specific de material pe produs;

q = volumul producției fizice.

b) influența modificării consumului specific asupra variației valorii producției obținute

$$\Delta c_s = \left(\frac{Ct_1}{c_{s1}} - \frac{Ct_1}{c_{s0}}\right) \times p0$$

unde:

p = preț.

c) influența modificării consumului specific asupra variației costului pe produs:

$$\Delta c_s = (c_{s1} - c_{s0}) \times p_a$$

unde:

pa = preț de achiziție materie primă.

d) influența modificării consumului specific asupra variației profitului pe produs:

$$\Delta c_s = -(c_{s1} - c_{s0}) \times p_a$$

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

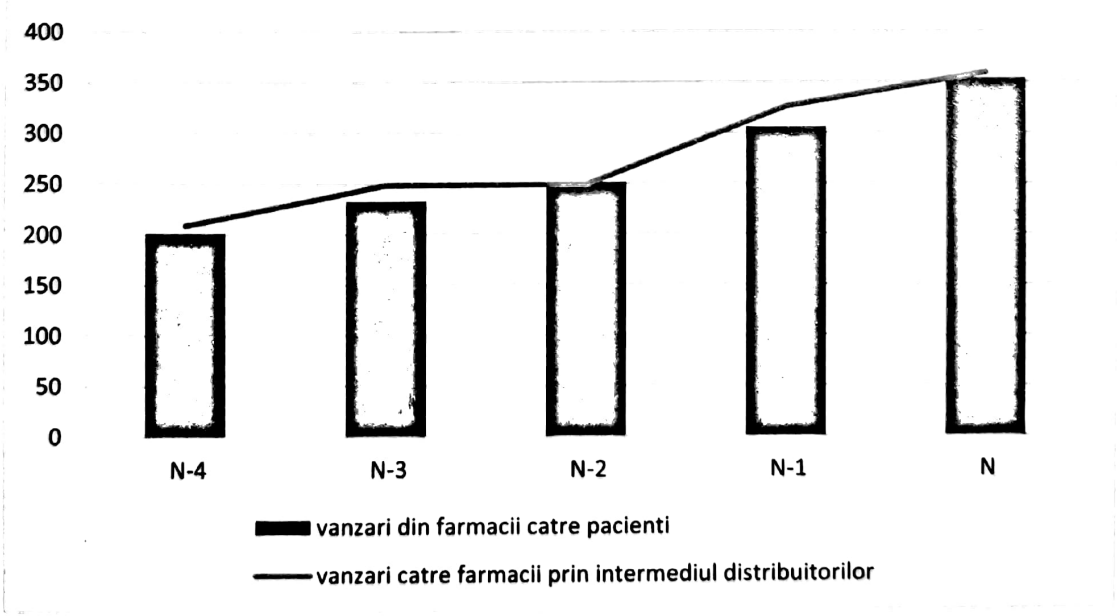
Studiu de caz

Analiza dinamică a stocurilor în corelație cu cifra de afaceri și alte elemente bilanțiere

Analiza stocurilor unei societăți trebuie să fie făcută în contextul sectorului de activitate din care face parte aceasta. Societatea își desfășoară activitatea în domeniul farmaceutic. Informații generale privind societatea, extrase din comunicatele de presa ale membrilor CEO, ale diferitelor publicații: Ziarul Financiar, Wall Street, Financial Intelligence și Bursa:

- societatea se extinde cu noi linii tehnologice și două fabrici noi;
- fabricile existente sunt folosite la capacitate maximă;
- noua fabrică va tripla capacitatea de producție;
- liniile de producție trebuie auditate și certificate;
- în pandemie s-a accelerat tendința de cumpărare de medicamente în exces;
- societatea a schimbat logul și a revitalizat imaginea de brand, atât la nivel corporate, cât și pentru brandurile strategice din portofoliu, venind în întâmpinarea așteptărilor consumatorilor din categoria Consumer Healthcare din România, care au devenit tot mai sofisticați și mai atenți la produsele pe care le aleg;
- în domeniul farmaceutic, orice schimbare presupune un proces de avizare lung și laborios, în funcție de tipurile de produse.

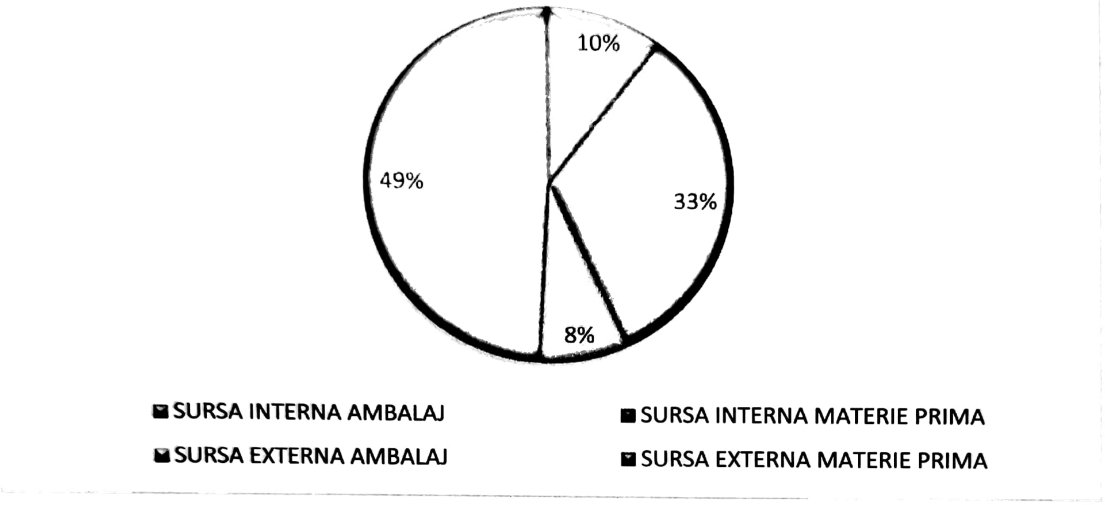
Datele care au fost puse la dispoziția autorilor prin bunăvoința societății Cegedim privind intrările de produse OTC și suplimente alimentare în farmacii, precum și ieșirile acestora din farmacii către pacienți, au fost prelucrate, conform graficului 3.6.



Graficul 3.6. *Structura vânzărilor*

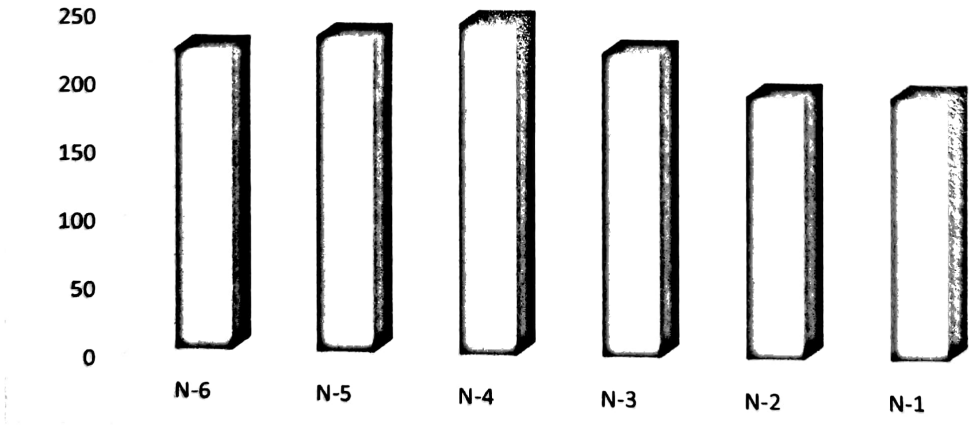
Societatea își vinde produsele atât prin intermediul farmaciilor, cât și prin intermediul distribuitorilor, în proporții relativ egale și cu trenduri similare.

Evaluarea activității de aprovizionare tehnico-materială (surse indigene, surse import)



Graficul 3.7. *Surse de aprovizionare cu materii prime și ambalaje în N-1*

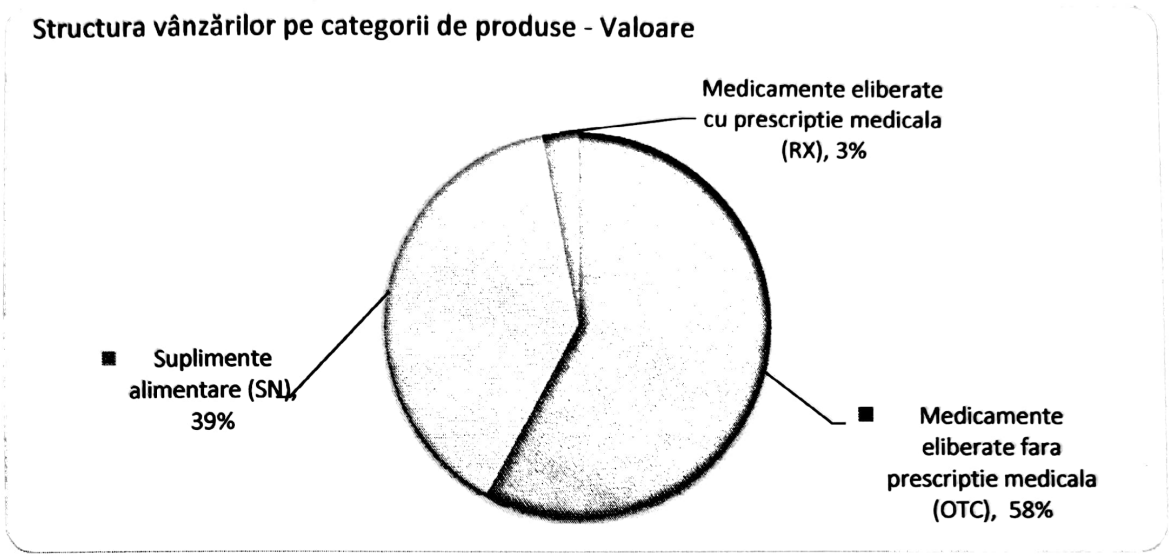
Din analiza graficului de mai sus, putem spune că ponderea cea mai mare a materiei prime și ambalajelor provine de la extern în detrimentul achizițiilor de piața internă, ceea ce poate explica și evoluția stocurilor de materii prime.



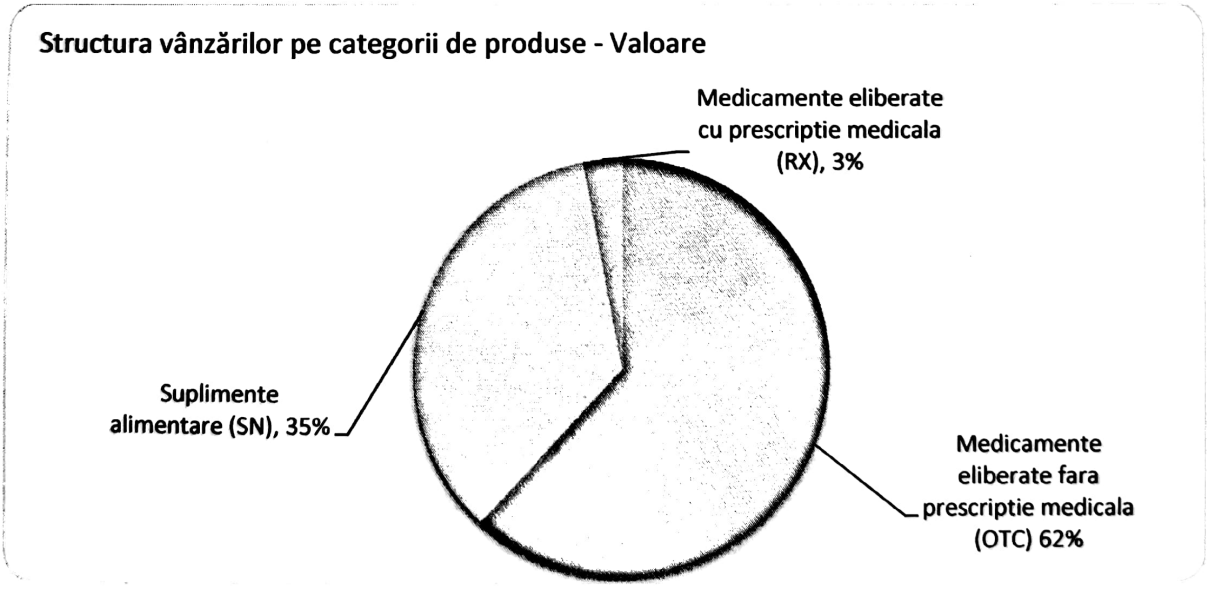
Graficul 3.8. *Număr produse active*

În graficul 3.8 este prezentată evoluția numărului de produse fabricate din anul N-6 până în N-1. Se observă că cel mai mare număr de produse au fost fabricate în anul N-4;

începând cu anul următor numărul de produse în fabricație rămâne sub 200. Începând cu anul N-3 societatea începe modernizarea brandului și a produselor, se pune accent pe noile cerințe ale pieței.



Graficul 3.9. *Structura vânzărilor N-1*



Graficul 3.10. *Structura vânzărilor N*

Graficele 3.9 și 3.10 relevă creșterea ponderii vânzării medicamentelor fără prescripție medicală (OTC) și scăderea ponderii suplimentelor alimentare în totalul vânzări. Ponderea medicamentelor elaborate pe bază de prescripție medicală rămâne constantă (RX).

Scanned with OKEN Scanner

Din perspectiva relaţiei cu distribuitorii, informaţiile privind dependenţa de clienţi sunt prezentate în tabelul 3.25.

Tabelul 3.25. *Numărul clienţilor – distribuitori de medicamente şi ponderea vânzărilor acestora în cifra de afaceri*

Indicator	N-5	N-4	N-3	N-2	N-1	N
Număr de distribuitori cu contracte încheiate	12	11	8	6	6	6
	neavând dependenţă semnificativă faţă de un grup de clienţi	neavând dependenţă semnificativă faţă de un grup de clienţi	cea mai mare parte din cifra de afaceri	cea mai mare parte din cifra de afaceri	4 au realizat 85%	98%

Analiza dinamică a stocurilor în corelaţie cu cifra de afaceri şi alte elemente bilanţiere se realizează pe baza datelor prezentate în tabelele 3.26-3.28.

Tabelul 3.26. *Extrase de date privind cifra de afaceri, stocurile, active curente, numerar şi echivalente de numerar* (mil.)

Indicator	N-6	N-5	N-4	N-3	N-2	N-1	N
Cifra de afaceri netă	149,3	152,1	170,2	184,2	195,4	216,4	239,1
Venituri din vânzarea mărfurilor	5,12	3,47	1,94	3,19	1,97	0,7	1,2
Stocuri de produse finite	4,6	3,8	3,9	4,9	6,6	9,1	8,1
Stocuri de mărfuri	0,14	0,26	0,19	0,11	0,08	0,03	0,02
Stocuri de producţie în curs de execuţie	3,1	1,6	1,7	2,1	2,0	1,3	2,5
Stocuri de materii prime	11,1	12,7	14,1	14,3	11,5	24,7	20,9
Active curente	126	135	143	154	203	212	240
Numerar şi echivalente de numerar	30,3	35,64	37,39	45,63	91,13	54,54	103,84

Tabelul 3.27. *Dinamica indicatorilor*

Indice	N-6/N-5	N-4/N-5	N-3/N-4	N-2/N-3	N-1/N-2	N/N-1
Cifra de afaceri netă	101,88%	111,90%	108,22%	106,08%	110,75%	110,50%
Venituri din vânzarea mărfurilor	67,77%	55,91%	164.43%	61.76%	35.53%	171.43%
Stocuri de produse finite	82,61%	102,63%	125,64%	134,69%	137,88%	89,01%
Stocuri de mărfuri	176,11%	74,03%	57,61%	70,63%	42,02%	76,54%
Stocuri de producţie în curs de execuţie	51,51%	106,25%	123,53%	95,24%	65%	192,31%
Stocuri de materii prime	114,41%	111,02%	101,42%	80,42%	214,78%	84,62%

Tabelul 3.28. *Rate de structură*

Rate de structura	N-6	N-5	N-4	N-3	N-2	N-1	N
Produse finite/Active curente	3,65%	2,81%	2,72%	3,1/%	3,25%	4,29%	3,38%
Mărfuri/Active curente	0,11%	0,10%	0,10%	0,09%	0,07%	0,07%	0,06%
Producţie în curs de execuţie/Active curente	2,46%	1,19%	1,19%	1,36%	0,99%	0,61%	1,04%
Materii prime/Active curente	8,81%	9,40%	9,86%	9,29%	5,67%	11,67%	8,71%

Pentru a se afla în zona de performanţă, o societatea trebuie să înregistreze un ritm de creştere a indicatorului de rezultat (în acest caz cifra de afaceri), mai mare decât cel al stocurilor – $I_{CA} > Is$.

Scanned with OKEN Scanner

Datele din situaţiile financiare anuale pentru perioada analizată, precum şi din rapoartele anuale evidenţiază că stocurile de mărfuri, au ponderea cea mai mică în totalul activelor curente şi un trend descrescător, în perioada N-5 – N (indicele<100%), în condiţiile în care veniturile din vânzarea mărfurilor înregistrează valori bivalente de creştere sau descreştere.

În anul N-5 faţă de N-6, observăm că stocurile de mărfuri aproape s-au dublat, în timp ce veniturile din vânzarea mărfurilor au scăzut, ceea ce ne arată că societatea a constituit stocuri însemnate de mărfuri. În anul N-4 comparativ cu anul N-5, ritmul de scădere al veniturilor din vânzări este mai rapid decât cel stocurilor de mărfuri; aceeaşi situaţie societatea o înregistrează şi pentru anii N-2 – N-3 şi N-1 – N-2. În anii N-3 – N-4 şi N – N-1, avem o creştere a veniturilor din vânzarea mărfurilor, în timp ce stocurile de mărfuri scad, situaţie ce se poate explica printr-o politică de preţuri mai mari.

Având în vedere şi ponderea mărfurilor în total active curente, putem concluziona că societatea a acordat o importanţă mărită activităţii de producţie, comerţul cu amănuntul diminuându-şi atractivitatea.

În ceea ce priveşte activitatea de producţie şi gestiunea stocurilor aferente, se constată o situaţie normală în anii N-5, N-4, N, I_{CA} > Is de produse finite. Pentru ceilalţi ani (N-3, N-2, N-1), analizând rezultatele constatăm că Is > I_{CA}, ceea ce ridică problema rămânerii pe stoc a unor produse finite care nu au fost comercializate. În acest caz, trebuie identificată cauza exactă a creşterii stocului de produse finite, pentru că acestea sunt fabricate la cererea expresă a distribuitorilor, în baza contractelor ferme încheiate cu aceştia. În anul N-1, şase distribuitori duc la realizarea unei cifre de afaceri de 89%. Departamentele implicate trebuie să răspundă următoarelor întrebări: Ce s-a întâmplat cu aceste produse finite, de ce nu au fost vândute? Nu au corespuns calitativ produsele? Ca urmare a schimbării logo-ului (informaţie obţinută din raportul anual N-1), au rămas produse vechi în stoc şi au fost comercializate cele îmbunătăţite?

Conform celor menţionate mai sus, anul N-1 este anul în care a început construcţia fabricilor şi modificarea liniilor tehnologice şi, evident avizarea tuturor acestor modificări; în această perioadă au fost introduse şi noi programe de urmărire a stocurilor. În anul N faţă de anul N-1, situaţia stocurilor de produse finite este diferită, societatea înregistrând o scădere a stocurilor (Is < 100%) şi o cifră de afaceri în creştere (Ica > 100%). Această situaţie se poate datora creşterii preţurilor la acele produse finite care deţin ponderea cea mai mare, respectiv OTC (62%) pe de-o parte, şi pe de alta îmbunătăţirii produselor, ca urmare a investiţiei făcute.

Riscul apariţiei rupturilor de stoc este minim, pentru că societatea are contracte ferme cu distribuitorii, în care sunt stipulate cantităţile ce vor fi livrate. Aceste contracte au la bază analiza cererii pacienţilor de medicamente pe piaţa farmaceutică.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Conform datelor puse la dispoziție de către CEgedim, cu privire la cererea de produse OTC și suplimente alimentare pe piață farmaceutică, în care societatea se află între primii 10 producători, observăm că livrările de produse de tip OTC și FS (atât cantitativ, cât și valoric) au crescut ca urmare a cererii mai mari de medicamente a pacienților adresate farmaciilor. Aceste livrări de produse către farmacii sunt corelate cu evoluția stocurilor de produse finite.

În ceea ce privește stocurile de materii prime și producție în curs de execuție, este evidentă legătura dintre creșterea stocurilor de materii prime din anul anterior și creșterea producție în curs de execuție din anul următor. De exemplu, $I_{MPN-5-N-6}$=114,41%, ceea ce va duce la creșterea producției în curs de execuție din anul N-5, respectiv 106,25 %; similar și în anii N-5 – N-4 și N-1- N.

Această situație este generată, cel mai probabil, de:

- procesul de avizare a medicamentelor, care durează o perioadă mai lungă, respectiv APP minim 12 luni, notificare la IBA în jur de 3 luni, perioadă în care produsele rămân în stocul de producție în curs de execuție și nu în faza de produs final. Trebuie menționat că acest proces de avizare este în funcție de sortimentul de medicament;
- în anii N-1 și N, inaugurarea noii unități de producție cu capacitate de testare și dezvoltare de produse noi. În această perioadă, factorii de decizie au canalizat toate eforturile pentru producția și lansarea viitoarei game de produse. Trebuie remarcat că societatea dispunea de numerar în exces și de informațiile care circulau despre creșterea inflație și despre criza ce își făcea debutul în anul N-1. În ceea ce privește anul N-1, trebuie să menționam și că este anul în care a existat lockdown-ul impus de pandemia de Covid-19, ceea ce a dus la comportamente economice atipice determinate de: riscul de a nu avea acces la materia primă $I_{mat\ prime\ N-1}$ = 214,78%, (societatea se aproviziona mai mult de pe piața externă), distribuitorii nu au mai solicitat aceeași cantitate de produse, excesul de lichidități. Indicele producție în curs execuție = 192%, trebuie și el interpretat în condițiile implementării liniilor de fabricație noi, programului restrictiv al angajaților la fabrică, incertitudinea cererii de produse finite pe piață, construirea de noi fabrici, precum perioadele de timp mari pentru avizarea medicamentelor și noilor linii tehnologice.

Analiza factorială a stocului mediu de produse finite și mărfuri

Modelul multiplicativ de analiză prin intermediul factorilor este:

$$\overline{S} = \overline{caz} \times \overline{v}$$

unde:

caz = cifra de afaceri zilnică;

v = viteza de rotație exprimată în zile sau durata de rotație a stocului.

Scanned with OKEN Scanner

Societatea prezintă următoarele date privind cifra de afaceri și stocurile medii:

Tabelul 3.29

– mil –

Indicatori	N-1	N
Stocuri medii produse finite și mărfuri	8,35	8,92
Cifra de afaceri netă	216,4	239,1
Cifra de afaceri netă zilnică (T-360 zile)	0,60	0,66
Viteza de rotație exprimată în număr zile	13,89	13,43
Variația stocului mediu		0,57
Influența modificării cifrei de afaceri zilnice asupra variației stocului mediu		0,88
Influența modificării vitezei de rotație asupra variației stocului mediu		-0,31

Variația stocului mediu

$\Delta \overline{S} = \overline{S}_1 - \overline{S}_1 = 0.57$ mil lei

1) Influența modificării cifrei de afaceri zilnice asupra variației stocurilor

$\Delta\overline{S}\ (\Delta\overline{caz}) = (\overline{caz}_1 - \overline{caz}_0) \times \overline{v}_0 = 0{,}88$ *mil lei*

2) Influența modificării vitezei de rotație asupra variației stocului mediu

$\Delta\overline{S}(\Delta\overline{v}) = \overline{caz}_1 \times (\overline{v}_1 - \overline{v}_0) = -0{,}31$ mil

În perioada analizată, stocul mediu de produse finite și mărfuri a crescut de la o perioadă la alta, cu 570.000 lei. La această creștere a contribuit cu 880.000 lei cifra de afaceri zilnică, care s-a majorat de la 600.000 la 660.000 lei. Situația este normală, societatea trebuie să-și ajusteze stocurile la creșterea vânzărilor. În ceea ce privește acțiunea celuilalt factor direct, observăm că viteza de rotație s-a accelerat (diminuarea unei rotații de la 13,89 zile, la 13,43 zile), ceea ce a determinat scăderea stocului mediu de produse finite cu 310.000 lei, situație care ne indică că stocurile s-au vândut mai rapid. În contextul existenței contractelor ferme pentru livrarea produselor și a ponderii mari a veniturilor înregistrate de acești clienți în cifra de afaceri, putem spune că societatea, prin urmărirea permanentă a achiziție de materii prime și a fluxurilor tehnologice, va putea evita rupturile de stoc. Din punct de vedere economic, considerăm că situația prezentată se încadrează în regula normalului, pentru că trendul crescător al vânzărilor a determinat o creștere a stocului de produse finite și mărfuri necesare onorării cantităților de medicamente asumate prin contract de către societate în anul N, societatea previzionându-și corect vânzările.

Concluzii

Un management eficient al stocurilor implică:

- previzionarea corectă a vânzărilor;
- depozitarea produselor care au o marjă comercială mare și nu a celor care sunt greu vandabile sau viteză de rotație mică;

Scanned with OKEN Scanner

- transferarea sarcinii depozitării la client, şi în cât mai mică măsura la societate;
- respectarea intervalelor de aprovizionare şi monitorizarea aprovizionării cu cantităţi corecte;
- minimizarea cantităţii de stoc pentru ca aceasta reprezintă capital financiar blocat;
- supravegherea calităţii atât a materiilor prime, cât şi a produselor finite;
- analiza permanentă a retururilor;
- evaluarea permanentă a metodelor de inventariere;
- urmărirea condiţiilor de depozitare şi a circuitelor din acesta;
- supravegherea timpilor de producţie;
- instalarea tehnicilor şi echipamentelor moderne de supraveghere a stocurilor;
- monitorizarea costurilor aferente stocurilor.

Concepte-cheie

- număr de salariaţi
- număr mediu de salariaţi
- circulaţia forţei de muncă
- fluctuaţia forţei de muncă
- competenţe
- fond de timp
- productivitatea medie a muncii
- productivitatea marginală a muncii
- profit aferent cifrei de afaceri netă pe salariat
- coeficientul intrărilor de active imobilizate corporale
- coeficientul ieşirilor de active imobilizate corporale
- compoziţie tehnologică
- grad de amortizare
- coeficient de reînnoire
- grad de înzestrare tehnică a muncii
- randament
- stoc
- stoc mediu
- stoc optim
- stoc de siguranţă
- cantitatea optimă de comandat
- numărul comenzilor de aprovizionare
- interval mediu între două aprovizionări
- viteza de rotaţie

Bibliografie

Armstrong, M., 2003. *Managementul Resurselor Umane*, Editura Codecs, Bucureşti.

Needles, B.E., Anderson, H.R., Caldwell, J.C., 2001. *Principiile de bază ale contabilităţii*, Editura Arc, Chişinău.

Chandler, A., 1962. *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*, M.I.T. Press, Cambridge.

Cárdenas-Barrón, L.E. et al., 2014. A production-inventory model for a two-echelon supply chain when demand is dependent on sales teams' initiatives, *International Journal of Production Economics*, Elsevier, Vol. 155(C), pp. 249-258.

Galbraith, J., Nathanson, D., 1978. *Strategy Implementation The Role of Structure and Process*, West Publishing Company, Saint Paul.

Gazier, B., 2003. *Strategiile resurselor umane*, Editura Institutul European, Iaşi.

Halpern, P., Weston, J.F., Brigham, E.F., 1998. *Finanţe manageriale*, Editura Economică, Bucureşti.

Hatefi, S.M. et al., 2013. Multi-criteria ABC inventory classification with mixed quantitative and qualitative criteria, pp. 776-786, Multi-criteria ABC inventory classification with mixed quantitative and qualitative criteria, *International Journal of Production Research*, Vol. 52, No. 3 (tandfonline.com).

Herzberg, F., 1966. Work and the nature of man. Publisher World Pub. Co., Cleveland.

Koumanakos, D.P., 2008. The Effect of Inventory Management on Firm Performance, *International Journal of Productivity and Performance Management*, 57(5), pp. 355-369.

Lutkevich, B., W*hat is a Supply Chain? Definition, Models and Best Practices*, WhatIs.com.

Mărgulescu, D. (coordonator), 1994. *Analiza economico-financiară a societăților comerciale*, Editura Tribuna Economică, București.

McGregor, D., 1960. *The Human side of enterprise*, Publisher McGraw-Hill, New York.

Niculescu, M., 1998. *Diagnosticul global strategic*, Editura Economică, București.

Panigrahi, A.K., 2013. Relationship between Inventory Management and Profitability: An Empirical Analysis of Indian Cement Companies, *European Finance eJournal*, pp. 107-120.

Petcu, M., 2003. *Analiza economico-financiară a întreprinderii*, Editura Economică, București.

Petcu, M., 2022-2023. Note de curs: *Gestiunea afacerii*, IF, CIG, AFE.

Petty, W., 1899. *Treatise of Taxes amid Contributions, The Economic Writings of Sir William Petty*, ed. C.H. Hull (Cambridge: Cambridge University Press).

Rider, E.A., Comeau, M., Truog, R.D., Boyer, K., Meyer, E.C., 2018. Identifying intangible assets in interprofessional healthcare organizations: feasibility of an asset inventory, *Journal of interprofessional care*.

Robu, V., Anghel, I., Șerban, E.C. (coordonatori), 2014. *Analiza economico-financiară a firmei*, Editura Economică, Bucureşti.

Say, J.B., 1803. *Tratat de economie politică*.

Shamsaddini, R. et al., Int. J. Industrial and Systems Engineering, Vol. X, No. Y, xxxx 1 Copyright © 200x Inderscience Enterprises Ltd. A new model for inventory items classification through integration of ABC-FUZZY and fuzzy analytic hierarchy process.

Smith, A., 2011. *Avuția națiunilor*, Editura Publică, București.

Steinker, S., Pesch, M., Hoberg, K., 2016. Inventory management under financial distress: an empirical analysis, Inventory management under financial distress: an empirical analysis, *International Journal of Production Research*, Vol. 54, No. 17, pp. 5182-5207.

Vintilă, G., 1999. *Gestiunea financiară a întreprinderii*, Editura Didactică și Pedagogică, București.

Vâlceanu, G., Robu V., Georgescu N. (coordonatori), 2005. *Analiză economico-financiară a întreprinderii*, Editura Economică, București.

Retaining Talent: A Guide to Analyzing and Managing Employee Turnover (shrm.org).

Concept of Inventory în Service Industry and Manufacturing (opexlearning.com), What Types of Inventory Does the Service Industry Use? (chron.com), https://opexlearning.com/resources/inventory-management-service-manufacturing/8172/.

Codul muncii actualizat 2023, Legea nr. 53/2003 publicată în Monitorul Oficial al României 345, actualizată prin Legea nr. 283/2022.

Ordinul comun al Ministerului Muncii, Familiei și Protecției Sociale și Institutului Național de Statistică nr. 1832/856/2011 privind aprobarea Clasificării ocupațiilor din România – nivel de ocupație, cu modificările și completările ulterioare.

Legea contabilității nr. 82/1991 cu modificările și completările ulterioare.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 4
Analiza cheltuielilor

Monica Petcu
Irina Daniela Cișmașu
Adrian Anica-Popa
Raluca Florentina Crețu
Daniela Țutui

Cuprinsul capitolului

4.1. Aspecte de bază privind cheltuielile. Tipologia cheltuielilor
4.2. Analiza cheltuielilor aferente veniturilor totale
4.3. Analiza cheltuielilor aferente cifrei de afaceri
4.4. Analiza cheltuielilor materiale
4.5. Analiza cheltuielilor cu personalul
4.6. Analiza cheltuielilor financiare cu dobânzile
4.7. Analiza costului pe produs

Obiectivele capitolului

- înțelegerea conceptelor specifice și a relevanței analizei cheltuielilor;
- construirea sistemului de indicatori de analiză a cheltuielilor;
- modelarea indicatorilor și identificarea factorilor determinanți;
- cunoașterea metodelor de analiză a cheltuielilor;
- stabilirea măsurilor de îmbunătățire a eficienței activității.

Scanned with OKEN Scanner

4.1. Aspecte de bază privind cheltuielile. Tipologia cheltuielilor

Analiza cheltuielilor urmăreşte modul în care sunt utilizate resursele aflate la dispoziţia entităţii (resurse materiale, resurse umane, resurse financiare) şi cuantifică consecinţele alocării acestora asupra performanţelor, concluziile sale fiind deosebit de importante pentru activitatea de gestiune şi control.

Dintre obiectivele prioritare ale managementului unei societăţi se disting determinarea nivelului optim al costurilor, precum şi identificarea căilor de reducere a acestora, atunci când acest lucru este posibil, în condiţiile menţinerii calităţii produselor/serviciilor şi urmărind permanent buna desfăşurare a activităţii. Pentru a realiza asemenea obiective este importantă cunoaşterea principalelor categorii de cheltuieli, a conţinutului şi importanţei fiecăreia în formarea costurilor, precum şi a metodologiei adecvate de analiză.

Conform legislaţiei în vigoare (OMFP nr. 1802/2014, cu modificările şi completările ulterioare), cheltuielile constituie diminuări ale beneficiilor economice înregistrate pe parcursul perioadei contabile sub formă de ieşiri sau scăderi ale valorii activelor ori creşteri ale datoriilor, care se concretizează în reduceri ale capitalurilor proprii, altele decât cele rezultate din distribuirea acestora către acţionari. Cheltuielile sunt recunoscute în contul de profit şi pierdere atunci când se poate evalua în mod credibil o diminuare a beneficiilor economice viitoare legate de o diminuare a valorii unui activ sau de o creştere a valorii unei datorii. Recunoaşterea cheltuielilor are loc simultan cu recunoaşterea creşterii valorii datoriilor sau reducerii valorii activelor (de exemplu, drepturile salariale angajate sau amortizarea echipamentelor).

Din punct de vedere al analizei economico-financiare, cheltuielile reprezintă consumuri/utilizări trecute de resurse, care sunt corelate pe baza principiului finalităţii, cu veniturile unei anumite perioade, abordând întreprinderea din perspectiva acesteia cu mediul extern şi ţintind obiectivul rezultat (profit sau pierdere)[88].

Cheltuielile pot fi clasificate, având în vedere mai multe criterii. Sintetic, tipurile de cheltuieli sunt prezentate în tabelul următor.

[88] Pantea, M.I., 2017. *Analiza economico-financiară, instrument al managementului întreprinderii*, Editura Universităţii de Vest, Timişoara, p. 273.

Tabelul 4.1. *Clasificarea cheltuielilor*

1. După natura lor, așa cum sunt regăsite în Situația veniturilor și cheltuielilor:
a) cheltuieli de exploatare, care cuprind: - cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile; - cheltuieli privind achiziția obiectelor de inventar și date în consum în cursul perioadei; - cheltuieli privind achiziția materialelor nestocate și date în consum în cursul perioadei; - cheltuieli externe, privind energia și apa consumate; - cheltuieli privind mărfurile și ambalajele vândute; - cheltuieli cu lucrările și serviciile executate de terți (redevențe, locații de gestiune și chirii, cheltuieli de protocol, reclamă, transport, cheltuieli poștale, bancare etc.); - cheltuieli cu personalul (salarii și cheltuieli asimilate acestora – îndemnizații, asigurări și protecție socială); - cheltuieli cu amortizarea și provizioanele aferente exploatării; - alte cheltuieli de exploatare (pierderi din creanțe și debitori diverși; despăgubiri, amenzi, donații; cheltuieli privind calamitățile și alte evenimente; cheltuieli privind activele cedate și alte operațiuni de capital etc.). *b) cheltuieli financiare*, care cuprind: - pierderi din creanțe legate de participații; - cheltuieli privind investiții financiare cedate; - cheltuieli din diferențe nefavorabile de curs valutar; - cheltuieli privind dobânzile aferente creditelor atrase, privind exercițiul financiar în curs; - sconturi acordate clienților etc.
2. După comportamentul lor față de volumul de activitate:
a) cheltuieli variabile – sunt dependente de volumul de activitate și conțin: cheltuieli cu materii prime și materiale aferente obținerii producției, cheltuielile cu salariile personalului direct implicat în activitatea de bază a firmei, cheltuieli cu servicii și lucrări prestate de terți directe etc.; *b) cheltuieli fixe* – nivelul acestora este constant, pe termen limitat, în raport cu volumul de activitate, dar dependent de capacitatea de producție și distribuție (valoarea mijloacelor fixe de care dispune întreprinderea); cheltuielile fixe sunt formate, în principal, din amortizare și alte cheltuieli indirecte cu caracter fix (materiale, salariale).
3. După modul de identificare și repartizare pe purtători de cheltuieli:
a) cheltuieli directe – pot fi legate direct/nemijlocit de activitatea unei secții/birou/loc de muncă, de realizarea unui produs sau a unei lucrări, pot fi identificate cu prestarea unui serviciu (cheltuieli cu salarii directe, cheltuieli cu materii prime și materiale directe etc.); *b) cheltuieli indirecte* – nu pot fi atribuite unui produs, serviciu, lucrare, loc de desfășurare a activității, ele luând naștere ca urmare a funcționării firmei în ansamblul său (cheltuieli generale de administrație, cheltuieli generale de întreținere, cheltuieli generale de marketing/desfacere etc.).
4. După impactul asupra fluxurilor de numerar:
a) cheltuieli monetare, respectiv plătite sau plătibile; *b) cheltuieli nemonetare* sau calculate (amortizările și provizioanele).
5. După conținutul lor:
a) cheltuieli materiale, care includ consumuri de resurse materiale și cheltuieli cu amortizarea activelor imobilizate; *b) cheltuieli cu salariile și asimilate acestora (asigurări și protecție socială).*
6. După decalajul existent între momentul înregistrării cheltuielii și momentul angajării acestora:
a) cheltuieli curente sunt consumuri de resurse înregistrate în exercițiul curent, indiferent de momentul plății lor și care se vor regăsi în calculul rezultatului curent al exercițiului, putând fi identificate în contul de profit și pierdere (exemplu: cheltuieli cu materii prime și materialele, cheltuieli cu salariile, cheltuieli cu utilitățile etc.); *b) cheltuieli anticipate/în avans* sunt angajate în exercițiul curent, dar vor afecta rezultatele exercițiilor viitoare și pot fi identificate în bilanțul contabil (exemplu: cheltuieli cu asigurări auto – polița de asigurare poate fi anuală, semestrială, trimestrială, cheltuieli cu impozitul pe clădiri, auto – reprezintă o cheltuială anuală etc.).

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Costul, în expresie monetară, se determină raportând totalitatea consumurilor de resurse efectuate la nivel de societate la cantitatea de produse/servicii obținute. Costul reprezintă un indicator important în gestiunea societății, fiind util managementului atât pentru sinteza informațiilor cu privire la activitatea desfășurată, cât și ca punct de pornire în construcția direcțiilor strategice de acțiune pentru activitatea viitoare.

Tabelul 4.2. *Tipologia costurilor*

1. După comportamentul lor față de volumul de activitate:
a) costul variabil unitar reprezintă rezultatul raportului dintre cheltuielile variabile totale și volumul de activitate. În situația în care se mențin condițiile de desfășurare a activității (aprovizionări ritmice, producție normală, asigurarea desfacerii, menținerea calității etc.), costurile variabile unitare vor fi constante;
b) costul fix – este dependent de volumul producției obținute, variind invers proporțional cu acesta. Dacă întreprinderea își mărește nivelul de activitate, va înregistra o micșorare a costurilor fixe și, în consecință, a costului unitar de producție.
2. După stadiul ciclului de producție:
a) costul de achiziție, specific stadiului aprovizionării, care este format din prețul de cumpărare al resurselor utilizate, taxe nerecuperabile, cheltuieli de transport-aprovizionare, cheltuieli accesorii;
b) costul de producție, care conține toate cheltuielile efectuate pentru transformarea stocurilor de materii prime și materiale în produse finite: costul de achiziție al materiilor prime și consumabilelor, manopera directă și alte cheltuieli directe, dar și cheltuieli indirecte de producție, precum energia, apa, reparații, întreținere, amortizări etc. Costul de producție se calculează pentru producția obținută;
c) costul de distribuție, care reflectă efortul total al întreprinderii de a vinde producția; poate fi structurat în cheltuieli directe de distribuție (cheltuieli de livrare, cu publicitatea, de transport) și cheltuieli indirecte de distribuție (stocaj, studii de marketing, cheltuieli generate de funcționarea serviciului de desfacere etc.).
3. După modul de repartizare pe centre de generare a consumurilor:
a) costul direct – include toate acele consumuri ce pot fi repartizate direct pe unitate de produs/serviciu (materiale directe, manoperă directă);
b) costul indirect – se determină cu ajutorul metodelor specifice de calculație a costurilor, după identificarea cheltuielilor indirecte la nivel de întreprindere (acele cheltuieli legate de funcționarea întreprinderii în ansamblul ei – cheltuieli comune ale secției, cheltuieli generale de administrație, cheltuieli de desfacere) și repartizarea acestora, cu ajutorul unei chei de repartizare, pe produs/serviciu.

4.2. Analiza cheltuielilor aferente veniturilor totale

Desfășurarea unei activități economice presupune consumul de resurse umane, materiale și financiare, acestea fiind înregistrate, în conformitate cu legislația în vigoare și cu principiile de organizare a contabilității financiare și a contabilității de gestiune, în conturi specifice. La sfârșitul exercițiului financiar se întocmesc documentele financiare de sinteză contabile, în conținutul acestora regăsindu-se informații cu privire la consumul de resurse.

În scopul realizării analizei cheltuielilor se utilizează preponderent, ca sursă de informații, Situația veniturilor și cheltuielilor (Contul de profit și pierdere). În acest document sunt prezentate cheltuielile, veniturile și rezultatele, după natura activității – aparținând activității de exploatare și activității financiare.

În România, structura contului de profit și pierdere este prezentată în legislația aplicabilă societăților cu privire la întocmirea situațiilor financiare, și se prezintă astfel:

Tabelul 4.3. *Situația veniturilor și cheltuielilor (1)*

Cod 20: SITUAȚIA VENITURILOR ȘI CHELTUIELILOR la data de 31 decembrie N, pentru societățile care aplică Ordinul nr. 1802/2014				**- lei -**	
Denumirea indicatorilor			**Nr. rd.**	**Perioada de raportare**	
				An precedent	**An curent**
A			**B**	**1**	**2**
1.	Cifra de afaceri netă (rd. 02 + 03 – 04 + 05 + 06)		01		
	Producția vândută (ct. 701 + 702 + 703 + 704 + 705 + 706 + 708)		02		
	Venituri din vânzarea mărfurilor (ct. 707)		03		
	Reduceri comerciale acordate (ct. 709)		04		
	Venituri din dobânzi înregistrate de entitățile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing (ct. 766*)		05		
	Venituri din subvenții de exploatare aferente cifrei de afaceri nete (ct. 7411)		06		
2.	Venituri aferente costului producției în curs de execuție (ct. 711 + 712)	Sold C	07		
		Sold D	08		
3.	Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale (ct. 721 + 722)		09		
4.	Venituri din reevaluarea imobilizărilor corporale (ct. 755)		10		
5.	Venituri din producția de investiții imobiliare (ct. 725)		11		
6.	Venituri din subvenții de exploatare (ct. 7412 + 7413 + 7414 + 7415 + 7416 + 7417 + 7419)		12		
7.	Alte venituri din exploatare (ct. 751 + 758 + 7815)		13		
	- din care, venituri din fondul comercial negativ (ct. 7815)		14		
	- din care, venituri din subvenții pentru investiții (ct. 7584)		15		
VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL (rd. 01 + 07 – 08 + 09 + 10 + 11 + 12 + 13)			16		
8.	a) Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile (ct. 601 + 602)		17		
	Alte cheltuieli materiale (ct. 603 + 604 + 606 + 608)		18		
	b) Cheltuieli privind utilitățile (ct. 605), din care:		19		
	cheltuieli privind consumul de energie (ct. 6051)		20		
	cheltuieli privind consumul de gaze naturale (ct. 6053)		21		
	c) Cheltuieli privind mărfurile (ct. 607)		22		
	Reduceri comerciale primite (ct. 609)		23		
9.	Cheltuieli cu personalul (rd. 25 + 26), din care:		24		
	a) Salarii și indemnizații (ct. 641 + 642 + 643 + 644)		25		
	b) Cheltuieli cu asigurările și protecția socială (ct. 645)		26		
10.	a) Ajustări de valoare privind imobilizările corporale și necorporale (rd. 28 – 29)		27		
	a.1) Cheltuieli (ct. 6811 + 6813 + 6817)		28		
	a.2) Venituri (ct. 7813)		29		
	b) Ajustări de valoare privind activele circulante (rd. 31 – 32)		30		
	b.1) Cheltuieli (ct. 654 + 6814)		31		
	b.2) Venituri (ct. 754 + 7814)		32		
11.	Alte cheltuieli de exploatare (rd. 34 la 40)		33		
	11.1. Cheltuieli privind prestațiile externe (ct. 611 + 612 + 613 + 614 + 615 + 621 + 622 + 623 + 624 + 625 + 626 + 627 + 628)		34		
	11.2. Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate; cheltuieli reprezentând transferuri și contribuții datorate în baza unor acte normative speciale (ct. 635 + 6586*)		35		

Scanned with OKEN Scanner

Cod 20: SITUAȚIA VENITURILOR ȘI CHELTUIELILOR la data de 31 decembrie N, pentru societățile care aplică Ordinul nr. 1802/2014			- lei -	
Denumirea indicatorilor		Nr. rd.	Perioada de raportare	
			An precedent	An curent
A		B	1	2
	11.3. Cheltuieli cu protecția mediului înconjurător (ct. 652)	36		
	11.4. Cheltuieli din reevaluarea imobilizărilor corporale (ct. 655)	37		
	11.5. Cheltuieli privind calamitățile și alte evenimente similare (ct. 6587)	38		
	11.6. Alte cheltuieli (ct. 651 + 6581 + 6582 + 6583 + 6588)	39		
	Cheltuieli cu dobânzile de refinanțare înregistrate de entitățile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing (ct. 666*)	40		
	Ajustări privind provizioanele (rd. 42 – 43)	41		
	- Cheltuieli (ct. 6812)	42		
	- Venituri (ct. 7812)	43		
CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL (rd. 17 la 19 + 22 – 23 + 24 + 27 + 30 + 33 + 41)		44		
PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE:				
	- Profit (rd. 16 – 44)	45		
	- Pierdere (rd. 44 – 16)	46		
12.	Venituri din interese de participare (ct. 7611 + 7612 + 7613)	47		
	- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate	48		
13.	Venituri din dobânzi (ct. 766*)	49		
	- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate	50		
14.	Venituri din subvenții de exploatare pentru dobânda datorată (ct. 7418)	51		
15.	Alte venituri financiare (ct. 7615 + 762 + 764 + 765 + 767 + 768)	52		
	- din care, venituri din alte imobilizări financiare (ct. 7615)	53		
VENITURI FINANCIARE – TOTAL (rd. 47 + 49 + 51 + 52)		54		
16.	Ajustări de valoare privind imobilizările financiare și investițiile financiare deținute ca active circulante (rd. 56 – 57)	55		
	- Cheltuieli (ct. 686)	56		
	- Venituri (ct. 786)	57		
17.	Cheltuieli privind dobânzile (ct. 666*)	58		
	- din care, cheltuielile în relația cu entitățile afiliate	59		
18.	Alte cheltuieli financiare (ct. 663 + 664 + 665 + 667 + 668)	60		
CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL (rd. 55 + 58 + 60)		61		
PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(Ă):				
	- Profit (rd. 54 – 61)	62		
	- Pierdere (rd. 61 – 54)	63		
VENITURI TOTALE (rd. 16 + 54)		64		
CHELTUIELI TOTALE (rd. 44 + 61)		65		
19.	PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(A)			
	- Profit (rd. 64 – 65)	66		
	- Pierdere (rd. 65 – 64)	67		
20.	Impozitul pe profit (ct. 691)	68		
21.	Alte impozite neprezentate la elementele de mai sus (ct. 698)	69		
22.	PROFITUL SAU PIERDEREA NET(Ă) A PERIOADEI DE RAPORTARE:			
	- Profit (rd. 66 – 68 – 69)	70		
	- Pierdere (rd. 67 + 68 + 69); (rd. 68 + 69 – 66)	71		

Sursa: OMFP nr. 1802/2014 cu modificările și completările ulterioare.

Scanned with OKEN Scanner

Tabelul 4.4. *Situația veniturilor și cheltuielilor (2)*

Cod 20: SITUAȚIA VENITURILOR ȘI CHELTUIELILOR la data de 31 decembrie N, pentru societățile care aplică Ordinul nr. 2844/2016			Nr. rd.	- lei -	
Denumirea indicatorilor				Perioada de raportare	
				An precedent	An curent
A			B	1	2
1.	Cifra de afaceri netă (rd. 02 + 03 – 04 + 05)		01		
	Producția vândută (ct. 701 + 702 + 703 + 704 + 705 + 706 + 708)		02		
	Venituri din vânzarea mărfurilor (ct. 707)		03		
	Reduceri comerciale acordate (ct. 709)		04		
	Venituri din subvenții de exploatare aferente cifrei de afaceri (ct. 7411)		05		
2.	Venituri aferente costurilor stocurilor de produse (ct. 711+712+713)	Sold C	06		
		Sold D	07		
3.	Venituri din producția de imobilizări și investiții imobiliare (rd. 09 + 10)		08		
4.	Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale (ct. 721 + 722)		09		
5.	Venituri din producția de investiții imobiliare (ct. 725)		10		
6.	Venituri din activele imobilizate (sau grupurile destinate cedării) deținute în vederea vânzării (ct. 753)		11		
7	Venituri din reevaluarea imobilizărilor necorporale și corporale (ct. 755)		12		
8.	Venituri din investiții imobiliare (ct. 756)		13		
9.	Venituri din active biologice și produse agricole (ct. 757)		14		
10.	Venituri din subvenții de exploatare (ct. 7412 + 7413 + 7414 + 7415 + 7416 + 7417 + 7419)		15		
11.	Alte venituri din exploatare (ct. 758 + 751)		16		
	- din care, venituri din subvenții pentru investiții (ct. 7584)		17		
VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL (rd. 01 + 06 -07 + 08 + 11 + 12 + 13 + 14 + 15 + 16)			18		
12.	a) Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabil (ct. 601 + 602)		19		
	Alte cheltuieli materiale (ct. 603 + 604 + 606 + 608)		20		
	b) Cheltuieli privind utilitățile (ct. 605), din care:		21		
	cheltuieli privind consumul de energie (ct. 6051)		22		
	cheltuieli privind consumul de gaze naturale (ct. 6053)		23		
	c) Cheltuieli privind mărfurile (ct. 607)		24		
	Reduceri comerciale primite (ct. 609)		25		
13.	Cheltuieli cu personalul (rd. 27 + 28), din care:		26		
	a) Salarii și indemnizații (ct. 641 + 642 + 643 + 644)		27		
	b) Cheltuieli privind asigurările și protecția socială (ct. 645)		28		
14.	a) Ajustări de valoare privind imobilizările necorporale, corporale, investițiile imobiliare și activele biologice evaluate la cost (rd. 30 – 31)		29		
	a.1) Cheltuieli (ct. 6811 + 6813 + 6816 + 6817)		30		
	a.2) Venituri (ct. 7813 + 7816)		31		
	b) Ajustări de valoare privind activele circulante (rd. 33 – 34)		32		
	b.1) Cheltuieli (ct. 654 + 6814)		33		
	b.2) Venituri (ct. 754 + 7814)		34		
15.	Alte cheltuieli de exploatare (rd. 36 la 44)		35		
	15.1. Cheltuieli privind prestațiile externe (ct. 611 + 612 + 613 + 614 + 615 + 621 + 622 + 623 + 624 + 625 + 626 + 627 + 628)		36		
	15.2. Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate; cheltuieli reprezentând transferuri și contribuții datorate în baza unor acte normative speciale (ct. 635 + 6586)		37		
	15.3. Cheltuieli cu protecția mediului înconjurător (ct. 652)		38		

Scanned with OKEN Scanner

Cod 20: SITUAȚIA VENITURILOR ȘI CHELTUIELILOR la data de 31 decembrie N, pentru societățile care aplică Ordinul nr. 2844/2016 Denumirea indicatorilor		Nr. rd.	- lei - Perioada de raportare: An precedent	An curent
A		B	1	2
	15.4. Cheltuieli legate de activele imobilizate (sau grupurile destinate cedării) deținute în vederea vânzării (ct. 653)	39		
	15.5. Cheltuieli din reevaluarea imobilizărilor necorporale și corporale (ct. 655)	40		
	15.6. Cheltuieli privind investițiile imobiliare (ct. 656)	41		
	15.7. Cheltuieli privind activele biologice și produsele agricole (ct. 657)	42		
	15.8. Cheltuieli privind calamitățile și alte evenimente similare (ct. 6587)	43		
	15.9. Alte cheltuieli (ct. 651 + 6581 + 6582 + 6583 + 6585 + 6588)	44		
	Ajustări privind provizioanele (rd. 46 – 47)	45		
	- Cheltuieli (ct. 6812)	46		
	- Venituri (ct. 7812)	47		
CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL (rd. 19 + 20 + 21 +24 – 25 + 26 + 29 + 32 + 35 + 45)		48		
PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE:				
	- Profit (rd. 18-48)	49		
	- Pierdere (rd. 48-18)	50		
16.	Venituri din acțiuni deținute la filiale (ct. 7611)	51		
17.	Venituri din acțiuni deținute la entități asociate (ct. 7612)	52		
18.	Venituri din acțiuni deținute la entități asociate și entități controlate în comun (ct. 7613)	53		
19.	Venituri din operațiuni cu titluri și alte instrumente financiare (ct. 762)	54		
20.	Venituri din operațiuni cu instrumente derivate (ct. 763)	55		
21.	Venituri din diferențe de curs valutar (ct. 765)	56		
22.	Venituri din dobânzi (ct. 766*)	57		
	- din care, veniturile obținute de la entitățile din grup	58		
23	Venituri din subvenții de exploatare pentru dobânda datorată (ct. 7418)	59		
24.	Venituri din investiții financiare pe termen scurt (ct. 7617)	60		
25.	Alte venituri financiare (ct. 7615 + 764 + 767 + 768)	61		
VENITURI FINANCIARE-TOTAL (rd. 51 + 52 + 53 + 54 + 55 + 57 + 58 + 59 + 60 + 61)		62		
26.	Ajustări de valoare privind imobilizările financiare și investițiile financiare deținute ca active circulante (rd. 64 – 65)	63		
	- Cheltuieli (ct. 686)	64		
	- Venituri (ct. 786)	65		
27.	Cheltuieli privind operațiunile cu titluri și alte instrumente financiare (ct. 661)	66		
28.	Cheltuieli privind operațiunile cu instrumente derivate (ct. 662)	67		
29.	Cheltuieli privind dobânzile (ct. 666*)	68		
	- din care, cheltuielile în relația cu entitățile din grup	69		
30.	Alte cheltuieli financiare (ct. 663 + 664 + 665 + 667 + 668)	70		
CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL (rd. 63 + 66 + 67 + 68 + 70)		71		
PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(Ă):				
	- Profit (rd. 62-71)	72		
	- Pierdere (rd. 71 – 62)	73		
VENITURI TOTALE (rd. 18 + 62)		74		
CHELTUIELI TOTALE (rd. 48 + 71)		75		
31.	PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Ă):			
	- Profit (rd. 74 – 75)	76		
	- Pierdere (rd. 75 – 74)	77		

Scanned with OKEN Scanner

Cod 20: SITUAȚIA VENITURILOR ȘI CHELTUIELILOR la data de 31 decembrie N, pentru societățile care aplică Ordinul nr. 2844/2016			- lei -	
Denumirea indicatorilor		Nr. rd.	Perioada de raportare	
			An precedent	An curent
A		B	1	2
32.	Impozitul pe profit curent (ct. 691)	78		
33.	Impozitul pe profit amânat (ct. 692)	79		
34.	Venituri din impozitul pe profit amânat (ct. 792)	80		
35.	Alte impozite neprezentate la elementele de mai sus (ct. 698)	81		
36.	PROFITUL SAU PIERDEREA NET(Ă) A PERIOADEI DE RAPORTARE:			
	- Profit (rd. 76 – 78 – 79 + 80 – 81)	82		
	- Pierdere (rd. 77 + 78 + 79 – 80 + 81) (rd. 78 + 79 + 81 – 76 – 80)	83		

Sursa: OMFP nr. 2844/2016 cu modificările și completările ulterioare.

Pentru analiza cheltuielilor trebuie corelate informațiile prezentate în documentele contabile cu aspecte particulare specifice decurgând atât din natura cheltuielilor și veniturilor, cât și din specificul activității desfășurate. Dacă se stabilește corelația între cheltuieli și venituri, se poate observa că există cheltuieli care sunt efectuate cu scopul de a genera venituri și cheltuieli care nu generează venituri. Cheltuielile de exploatare se corelează direct cu veniturile din exploatare, fiind realizate cu scopul cert al obținerii de venituri, în timp ce cheltuielile financiare sunt doar de aceeași natură cu veniturile financiare. Unele cheltuieli financiare, cum sunt cele cu dobânzile aferente creditelor primite, pot și trebuie să fie corelate cu veniturile din exploatare, apelarea la credite având drept scop buna desfășurare sau dezvoltarea activității de bază a societății.

Analiza cheltuielilor aferente veniturilor are rolul de a evidenția evoluția acestora, factorii care influențează nivelul lor, precum și identificarea rezultatelor care pot fi puse în valoare pentru reducerea lor sau menținerea în limitele de eficiență care concură la performanța economico-financiară a societății.

Veniturile după natura activității sunt:

a) Venituri din exploatare – care cuprind fluxurile financiare atrase de activitatea curentă, sunt:

- venituri din vânzarea produselor, mărfurilor, executarea lucrărilor și prestarea serviciilor (cifra de afaceri netă). Cifra de afaceri este prezentată la dimensiune netă, prin eliminarea reducerilor comerciale acordate clienților și a TVA;
- venituri din producția stocată;
- venituri din producția de imobilizări și investiții imobiliare;
- alte venituri din exploatare (inclusiv despăgubirile primite de firmă în cazul unor calamități care au avut loc).

Scanned with OKEN Scanner

b) Veniturile financiare – care cuprind fluxuri financiare atrase de agentul economic din activitatea strict de natură financiară, dar complementară celei din exploatare;

- dobânzi încasate;
- venituri din titluri de plasament;
- diferențe favorabile de curs valutar;
- venituri din participații.

La rândul lor, cheltuielile de exploatare și financiare se analizează pornind de la structura lor.

Cheltuielile de exploatare sunt aferente activității de producție și comerciale și cuprind următoarele elemente, reflectate în contabilitate în conturile de clasa 6:

1) Cheltuieli privind stocurile, formate din:
   - cheltuieli cu materii prime;
   - cheltuieli cu materiale consumabile:
     - cheltuieli cu materiale auxiliare;
     - cheltuieli privind combustibilul;
     - cheltuieli privind materiale pentru ambalat;
     - cheltuieli privind piesele de schimb;
     - cheltuieli privind semințele și materialele de plantat;
     - cheltuieli privind furajele;
     - cheltuieli privind alte materiale consumabile;
   - cheltuieli privind materialele de natura obiectelor de inventar;
   - cheltuieli privind materialele nestocate;
   - cheltuieli privind energia și apa;
   - cheltuieli privind animalele și păsările;
   - cheltuieli privind mărfurile.
2) Cheltuieli cu lucrările și serviciile executate de terți:
   - cheltuieli cu întreținerea și reparațiile;
   - cheltuieli cu redevențe, locații de gestiune și chirii;
   - cheltuieli cu primele de asigurare;
   - cheltuieli cu studii și cercetări;
   - cheltuieli cu colaboratorii;
   - cheltuieli privind comisioanele și onorariile;
   - cheltuieli de protocol, reclamă și publicitate;
   - cheltuieli cu transportul de bunuri și personal;
   - cheltuieli cu deplasări, detașări și transferuri;
   - cheltuieli poștale și taxe de telecomunicații;
   - cheltuieli cu servicii bancare și asimilate;
   - alte cheltuieli cu serviciile executate de terți;

Scanned with OKEN Scanner

3) Cheltuieli cu impozite, taxe şi vărsăminte asimilate:
   - impozitul pe clădiri;
   - impozitul pe terenuri;
   - impozitul pentru mijloacele de transport;
   - taxa pentru folosirea terenurilor proprietate de stat, a drumurilor etc.;
   - taxa pentru folosirea mijloacelor de publicitate;
   - accize, taxe vamale etc.;
4) Cheltuieli cu personalul:
   - cheltuieli cu salariile personalului;
   - cheltuieli privind asigurările şi protecţia socială;
5) Cheltuieli de exploatare privind amortizările şi provizioanele:
   - cheltuieli de exploatare privind amortizarea imobilizărilor;
   - cheltuieli de exploatare privind provizioanele pentru riscuri şi cheltuieli;
   - cheltuieli de exploatare privind provizioanele pentru deprecierea imobilizărilor;
   - cheltuieli de exploatare privind provizioanele pentru deprecierea activelor circulante;
6) Alte cheltuieli de exploatare:
   - pierderi din creanţe şi debitori diverşi;
   - despăgubiri, amenzi şi penalităţi;
   - donaţii şi subvenţii acordate;
   - cheltuieli privind activele cedate şi alte operaţiuni de capital.

Cheltuielile de exploatare – pot fi grupate şi astfel:
- cheltuieli aferente cifrei de afaceri/vânzărilor;
- cheltuieli aferente producţiei stocate;
- cheltuieli aferente producţiei de imobilizări;
- alte cheltuieli din exploatare.

Cheltuielile financiare – au în structură următoarele elemente, acestea fiind generate ca urmare a operaţiunilor cu caracter financiar:
- dobânzile curente aferente împrumuturilor primite;
- pierderi din creanţe imobilizate;
- pierderi din vânzarea valorilor mobiliare de plasament;
- diferenţe nefavorabile din curs valutar din operaţiunile curente şi disponibilităţile în devize;
- sconturile acordate clienţilor;
- cheltuieli privind investiţiile financiare cedate;
- cheltuieli financiare privind amortizările şi provizioanele.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

În funcție de gradul de includere a informației necesare analizei, în analiza cheltuielilor se apelează fie la datele din contabilitatea financiară, conținute în situațiile financiare, cu un grad relativ ridicat de concentrare, fie la date din contabilitatea de gestiune, cu un grad înalt de detaliere. Utilizarea acestor informații ca bază a deciziilor pentru fiecare categorie de utilizatori presupune retratarea acestora astfel încât să fie asigurată comparabilitatea, verificabilitatea, oportunitatea și inteligibilitatea. Informația contabilă, prezentată convențional în documentele financiare de sinteză, poate fi influențată de anumiți factori specifici activității. În cazul societăților cu activitate de producție și/sau prestări servicii, tratamentul contabil al stocurilor de produse finite și în curs de execuție, al serviciilor în curs de execuție, precum și gestiunea acestora influențează valorile indicatorilor calculați. Practica contabilă eterogenă, în condițiile diferitelor activități specifice, precum și a multitudinii de abordări, nu este reflectată întotdeauna riguros în politicile și procedurile contabile proprii fiecărei entități sau prin excepțiile recunoscute la postulatele/principiile contabile sau prin tratamentele alternative prevăzute în norme sau standarde. Această diversitate și chiar aplicarea întocmai a principiilor creează necesitatea retratării unor informații financiare în analiza economico-financiară pentru a asigura o imagine fidela a performanței societății. Gradul de acceptabilitate a divergențelor de apreciere a normelor ridică problema unui anumit raport etica contabilă – practica contabilă, care să limiteze tendințele de manipulare a informațiilor în funcție de natura poziției decidentului și de motivația deciziei.

Sistemul contabil de referință din România prevede că pentru a reflecta stocurile obținute în activitatea de producție se utilizează conturile 711 „Venituri aferente costurilor stocurilor de produse" și 712 „Venituri aferente costurilor serviciilor în curs de execuție". Recunoașterea și evaluarea acestora se realizează potrivit principiilor contabile generale. Conform principiului contabilității de angajamente „efectele tranzacțiilor și ale altor evenimente sunt recunoscute atunci când tranzacțiile și evenimentele se produc (și nu pe măsură ce numerarul sau echivalentul său este încasat sau plătit) și sunt înregistrate în contabilitate și raportate în situațiile financiare ale perioadelor aferente" (conform OMFP nr. 1802/2014). Cu ocazia inventarierii se constată gradul de finalizare a produselor/ serviciilor, procedându-se la evaluarea acestora la costurile de producție. Evaluarea la cost de intrare a stocurilor determină un caracter eterogen al informației prezentate de indicatorii: producția exercițiului și veniturile din exploatare, acestea fiind determinate prin însumarea atât a unor elemente evaluate în prețuri de vânzare, cât și a unor elemente exprimate în costuri. În cazul în care aceste stocuri au o valoare mare vor genera și niveluri ridicate ale producției exercițiului și veniturilor din exploatare, semnificând eronat capitaluri imobilizate semnificative, care nu generează rezultat favorabil (profit). Principalele cauze ale unei producții supradimensionate sunt: gestiunea ineficientă a stocurilor, desfășurarea

activității pe o piață cu o concurență agresivă, neadaptarea produselor/serviciilor la cerințele pieței, precum și erori în evaluarea stocurilor. În cazul entităților care au ca obiect de activitatea producția, în special în cazul produselor cu ciclu lung de fabricație, se impune retratarea informațiilor contabile cu scopul determinării valorii indicatorilor astfel încât să permită o apreciere corectă a performanței.

4.2.1. Analiza dinamicii și structurii cheltuielilor totale

Analiza structurii resurselor consumate, altfel spus a structurii cheltuielilor, prezintă o importanță deosebită. Aceasta permite desprinderea unor concluzii privind comportamentul consumurilor și contribuția acestora la generarea de venituri. Între diversele categorii de consumuri și venituri se stabilesc corelații care contribuie la obținerea rezultatului final.

Ca și metode de analiză dinamică și structurală a cheltuielilor se utilizează:

- determinarea variației cheltuielilor, pe total și pe elemente componente, în mărimi absolute și în mărimi relative;
- cuantificarea ratelor de structură pe elemente componente;
- modelarea cheltuielilor pe baza modelelor analogice (grafice);
- metoda ABC.

Retratarea informațiilor financiar-contabile

Așa cum s-a prezentat anterior, în cazul societăților cu activitate de producție (de bunuri sau prestările de servicii), care la sfârșitul exercițiului financiar prezintă valori semnificative ale producției finite și a producției și serviciilor în curs de execuție, în scopul obținerii prin procesul de analiză a unor rezultate concludente, corespunzătoare realității economico-financiare, este necesară retratarea informațiilor preluate din Situația veniturilor și cheltuielilor. Necesitatea retratării veniturilor și cheltuielilor prezentate în raportarea contabilă este în conformitate cu prevederile standardelor de contabilitate, respectiv IAS 1 – Prezentarea situațiilor financiare, în care se menționează că: „Variația stocurilor de produse finite și în curs de execuție pe parcursul perioadei reprezintă o corecție a cheltuielilor de producție pentru a reflecta faptul că fie producția a mărit nivelul stocurilor, fie vânzările suplimentare au redus nivelul stocurilor. În unele jurisdicții, creșterea produselor finite și în curs de execuție în cursul perioadei este prezentată imediat după veniturile din analiza de mai sus. Totuși, prezentarea utilizată nu trebuie să sugereze că astfel de valori reprezintă venituri."

Conform reglementărilor contabile prezentarea variației stocurilor de produse finite și în curs de execuție se face „imediat după venituri", cu precizarea că această poziționare nu presupune recunoașterea, echivalarea acestora cu venituri curente. Dificultatea în dimensionarea indicatorilor este și mai mare întrucât în raportările contabile din România prezentarea veniturilor aferente costurilor stocurilor de produse nu se face „imediat după venituri", ci chiar în „interiorul" veniturilor din exploatare, imediat după cifra de afaceri.

Scanned with OKEN Scanner

Tabelul 4.5. *Situația veniturilor din exploatare*

cod 20	Denumirea indicatorilor		Nr. rd.	- lei - Perioada de raportare	
				An precedent	An curent
A			B	1	2
1.	Cifra de afaceri netă (rd. 02+03-04+05)		1		
	Producția vândută (ct. 701+702+703+704+705+706+708 – din ct. 6815)		2		
	Venituri din vânzarea mărfurilor (ct. 707 – din ct. 6815)		3		
	Reduceri comerciale acordate (ct. 709)		4		
	Venituri din subvenții de exploatare aferente cifrei de afaceri (ct. 7411)		5		
2.	Venituri aferente costului producției în curs de execuție (ct. 711+712+713)	Sold C	6		
		Sold D	7		
3.	Venituri din producția de imobilizări și investiții imobiliare (rd. 09+10)		8		
4.	Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale (ct. 721+722)		9		
5.	Venituri din producția de investiții imobiliare (ct. 725)		10		
6.	Venituri din activele imobilizate (sau grupurile destinate cedării) deținute în vederea vânzării (ct. 753)		11		
7.	Venituri din reevaluarea imobilizărilor necorporale și corporale (ct. 755)		12		
8.	Venituri din investiții imobiliare (ct. 756)		13		
9.	Venituri din active biologice și produse agricole (ct. 757)		14		
10.	Venituri din subvenții de exploatare (ct. 7412+7413+7414+7415+7416+7417+7419)		15		
11.	Alte venituri din exploatare (ct. 758+751), din care:		16		
	- venituri din subvenții pentru investiții (ct. 7584)		17		
	- câștiguri din cumpărări în condiții avantajoase (ct. 7587)		18		
VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL (rd. 01+06-07+08+11+12+13+14+15+16)			19		

Sursa: OMFP nr. 2844/2016 cu modificările și completările ulterioare.

Trebuie menționat și faptul că există o discrepanță între conținutul informațional al indicatorului și denumirea sa „Venituri aferente costului producției în curs de execuție". Apreciem că acest inconvenient ar putea fi înlăturat prin folosirea denumirii „Variația costului producției finite și în curs de execuție", care să asigure coerență cu informația care stă la baza determinării sale. Indicatorul așa cum este prezentat în Situația veniturilor și cheltuielilor include atât valoarea cheltuielilor aferente stocurilor (și de produse finite și de producție/servicii în curs de execuție) existente la începutul perioadei, cât și valoarea cheltuielilor aferente stocurilor adăugate în cursul perioadei (în cazul stocajului) și valoarea cheltuielilor aferente produselor și serviciilor vândute în cursul perioadei (în cazul destocajului).

Retratările necesare în cazul stocajului producției, situație ce corespunde înregistrării în raportarea financiară a unui sold creditor al veniturilor aferente stocurilor:

a) diminuarea valorilor prezentate în Situația veniturilor și cheltuielilor la rubrica de Venituri din exploatare și, implicit, la rubrica Venituri totale, cu valoarea cheltuielilor corespunzătoare creșterii producției stocate, respectiv cu valoarea indicatorului „Venituri aferente costului producției în curs de execuție";

Scanned with OKEN Scanner

b) diminuarea valorilor prezentate în Situaţia veniturilor şi cheltuielilor la rubrica de Cheltuieli din exploatare şi, implicit, la rubrica Cheltuieli totale cu valoarea cheltuielilor corespunzătoare creşterii producţiei stocate, respectiv cu valoarea indicatorului „Venituri aferente costului producţiei în curs de execuţie".

Retratările necesare în cazul destocajului producţiei, situaţie ce corespunde înregistrării în raportarea financiară a unui sold debitor al veniturilor aferente stocurilor:

a) reîntregirea valorilor prezentate în Situaţia veniturilor şi cheltuielilor la rubrica de Venituri din exploatare şi, implicit, la rubrica Venituri totale, cu valoarea cheltuielilor aferente producţiei obţinute în perioada precedentă, dar vândute în perioada curentă;
b) reîntregirea valorilor prezentate în Situaţia veniturilor şi cheltuielilor la rubrica de Cheltuieli din exploatare şi, implicit, la rubrica Cheltuieli totale, cu valoarea cheltuielilor aferente producţiei obţinute în perioada precedentă, dar vândute în perioada curentă.

De asemenea, este necesară ajustarea informaţiilor contabile privind veniturile şi cheltuielile de exploatare cu cele referitoare la producţia capitalizată, elemente evaluate în costuri, negeneratoare de profit, care denaturează mărimea ratelor de cheltuieli şi a ratelor marjelor de profit, prin:

a) diminuarea valorilor prezentate în Situaţia veniturilor şi cheltuielilor la rubrica de Venituri din exploatare şi, implicit, la rubrica Venituri totale, cu valoarea indicatorului „Venituri din producţia de imobilizări şi investiţii imobiliare";
b) diminuarea valorilor prezentate în Situaţia veniturilor şi cheltuielilor la rubrica de Cheltuieli din exploatare şi, implicit, la rubrica Cheltuieli totale cu valoarea indicatorului „Cheltuieli aferente producţiei de imobilizări şi investiţii imobiliare".

Ca urmare a retratărilor se obţin veniturile din exploatare corectate şi cheltuielile de exploatare corectate, având următoarea structură:

Tabelul 4.6. *Structura veniturilor din exploatare şi a cheltuielilor de exploatare, după retratare*

Venituri din exploatare	Cheltuieli de exploatare
- venituri din vânzarea produselor, mărfurilor, executarea lucrărilor şi prestarea serviciilor, exclusiv reduceri comerciale acordate (cifra de afaceri netă)	- cheltuieli aferente vânzărilor/cifrei de afaceri netă
- alte venituri din exploatare	- alte cheltuieli de exploatare

Scanned with OKEN Scanner

Tabelul 4.7. *Exemplificare privind impactul stocajului producției asupra veniturilor și cheltuielilor, societatea A*

Indicatori	Valoare (lei)			
	Perioada precedentă		Perioada curentă	
	Situația veniturilor și cheltuielilor	corectat	Situația veniturilor și cheltuielilor	corectat
Venituri din exploatare, din care:	**5.162.000**	**4.947.000**	**6.940.000**	**6.046.000**
Venituri nete din vânzări/Cifra de afaceri netă	4.945.000	4.945.000	6.045.000	6.045.000
Variația producției stocate (sold creditor)	120.000	0	850.000	0
Venituri aferente producției imobilizate	95.000	0	44.000	0
Alte venituri din exploatare	2.000	2.000	1.000	1.000
Venituri financiare	**20.000**	**20.000**	**16.000**	**16.000**
VENITURI TOTALE	***5.182.000***	***4.967.000***	***6.956.000***	***6.062.000***
Cheltuieli de exploatare, din care:	**4.309.000**	**3.974.000**	**6.327.000**	**4.583.000**
Cheltuieli aferente vânzărilor/aferente cifrei de afaceri netă	4.092.500	3.972.500	5.431.800	4.581.800
Variația producției stocate (sold creditor)	120.000	0	850.000	0
Cheltuieli aferente producției imobilizate	95.000	0	44.000	0
Alte cheltuieli de exploatare	1.500	1.500	1.200	1.200
Cheltuieli financiare	**117.000**	**117.000**	**157.000**	**157.000**
CHELTUIELI TOTALE	***4.426.000***	***4.091.000***	***6.484.000***	***4.740.000***

Indicatori	Structura (%)			
	Perioada precedentă		Perioada curentă	
	Situația veniturilor și cheltuielilor	corectat	Situația veniturilor și cheltuielilor	corectat
Venituri din exploatare, din care:	**99,61%**	**99,60%**	**99,77%**	**99,74%**
Venituri nete din vânzări/Cifra de afaceri netă	95,80%	99,96%	87,10%	99,98%
Variația producției stocate (sold creditor)	2,32%	0,00%	12,25%	0,00%
Venituri aferente producției imobilizate	1,84%	0,00%	0,63%	0,00%
Alte venituri din exploatare	0,04%	0,04%	0,01%	0,02%
Venituri financiare	**0,39%**	**0,40%**	**0,23%**	**0,26%**
VENITURI TOTALE	***100,00%***	***100,00%***	***100,00%***	***100,00%***
Cheltuieli de exploatare, din care:	**97,36%**	**97,14%**	**97,58%**	**96,69%**
Cheltuieli aferente vânzărilor/aferente cifrei de afaceri netă	94,98%	99,96%	85,85%	99,97%
Variația producției stocate (sold creditor)	2,78%	0,00%	13,43%	0,00%
Cheltuieli aferente producției imobilizate	2,20%	0,00%	0,70%	0,00%
Alte cheltuieli de exploatare	0,03%	0,04%	0,02%	0,03%
Cheltuieli financiare	**2,64%**	**2,86%**	**2,42%**	**3,31%**
CHELTUIELI TOTALE	***100,00%***	***100,00%***	***100,00%***	***100,00%***

Se poate remarca că în cazul stocajului de producție, atât cheltuielile (aferente cifrei de afaceri, de exploatare și totale), cât și veniturile (cifra de afaceri, din exploatare și totale) reale (corectate) sunt diminuate cu variația pozitivă a producției stocate și cu valoarea producției imobilizate față de valorile aceloraşi indicatori prezentați în Situația veniturilor și cheltuielilor. Această situație generează modificări și la nivel structural, în componența veniturilor și cheltuielilor (aferente activității de exploatare și totale).

Scanned with OKEN Scanner

Corectarea cheltuielilor şi veniturilor generează un impact semnificativ asupra principalilor indicatori, cu precădere asupra celor de eficienţă. Ca urmare a corecţiilor aduse indicatorilor în cazul stocajului producţiei, la întreprinderea A, se remarcă obţinerea de valori inferioare ale ratelor de eficienţă a cheltuielilor în ambii ani analizaţi.

Tabelul 4.8. *Valori ale ratelor de eficienţă a cheltuielilor în cazul stocajului producţiei, în cazul societăţii A*

Indicatori	Valoare (lei la 1.000 lei)			
	Perioada precedentă		Perioada curentă	
	Situaţia veniturilor şi cheltuielilor	corectat	Situaţia veniturilor şi cheltuielilor	corectat
Rata de eficienţă a cheltuielilor totale	854,11	823,64	932,14	781,92
Rata de eficienţă a cheltuielilor de exploatare	834,75	803,32	911,67	758,02
Rata de eficienţă a cheltuielilor aferente cifrei de afaceri	827,60	803,34	898,56	757,95

Sursa: prelucrare proprie, autorii, 2022.

Tabelul 4.9. *Exemplificare privind impactul destocajului producţiei asupra veniturilor şi cheltuielilor, societatea B*

Indicatori	Valoare (lei)			
	Perioada precedentă		Perioada curentă	
	Situaţia veniturilor şi cheltuielilor	corectat	Situaţia veniturilor şi cheltuielilor	corectat
Venituri din exploatare, din care:	**14.873.564**	**16.216.686**	**18.909.541**	**19.313.893**
Venituri nete din vânzări/Cifra de afaceri netă	16.182.672	16.182.672	19.295.860	19.295.860
Variaţia producţiei stocate (sold debitor)	-1.477.859	0	-493.580	0
Venituri aferente producţiei imobilizate	134.737	0	89.228	0
Alte venituri din exploatare	34.014	34.014	18.033	18.033
Venituri financiare	**68.062**	**68.062**	**122**	**122**
VENITURI TOTALE	***14.941.626***	***16.284.748***	***18.909.663***	***19.314.015***
Cheltuieli de exploatare, din care:	**12.064.820**	**14.885.801**	**16.163.579**	**17.061.511**
Cheltuieli aferente vânzărilor/aferente cifrei de afaceri netă	13.130.774	14.608.633	16.474.405	16.967.985
Variaţia producţiei stocate (sold debitor)	-1.477.859	0	-493.580	0
Cheltuieli aferente producţiei imobilizate	134.737	0	89.228	0
Alte cheltuieli de exploatare	277.168	277.168	93.526	93.526
Cheltuieli financiare	**457.387**	**457.387**	**448.515**	**448.515**
CHELTUIELI TOTALE	***12.522.207***	***15.343.188***	***16.612.094***	***17.510.026***

Indicatori	Structura (%)			
	Perioada precedentă		Perioada curentă	
	Situaţia veniturilor şi cheltuielilor	corectat	Situaţia veniturilor şi cheltuielilor	corectat
Venituri din exploatare, din care:	**99,54%**	**99,58%**	**100,00%**	**100,00%**
Venituri nete din vânzări/Cifra de afaceri netă	108,80%	99,79%	102,04%	99,91%
Variaţia producţiei stocate (sold debitor)	-9,94%	0,00%	-2,61%	0,00%

Scanned with OKEN Scanner

Indicatori	Structura (%)			
	Perioada precedentă		Perioada curentă	
	Situația veniturilor și cheltuielilor	corectat	Situația veniturilor și cheltuielilor	corectat
Venituri aferente producției imobilizate	0,91%	0,00%	0,47%	0,00%
Alte venituri din exploatare	0,23%	0,21%	0,10%	0,09%
Venituri financiare	**0,46%**	**0,42%**	**0,00%**	**0,00%**
VENITURI TOTALE	***100,00%***	***100,00%***	***100,00%***	***100,00%***
Cheltuieli de exploatare, din care:	**96,35%**	**97,02%**	**97,30%**	**97,44%**
Cheltuieli aferente vânzărilor/aferente cifrei de afaceri netă	108,84%	98,14%	101,92%	99,45%
Variația producției stocate (sold debitor)	-12,25%	0,00%	-3,05%	0,00%
Cheltuieli aferente producției imobilizate	1,12%	0,00%	0,55%	0,00%
Alte cheltuieli de exploatare	2,30%	1,86%	0,58%	0,55%
Cheltuieli financiare	**3,65%**	**2,98%**	**2,70%**	**2,56%**
CHELTUIELI TOTALE	***100,00%***	***100,00%***	***100,00%***	***100,00%***

În cazul destocajului de producție, la întreprinderea B, atât cheltuielile (aferente cifrei de afaceri, de exploatare și totale), cât și veniturile (cifra de afaceri, din exploatare și totale) reale (corectate), sunt majorate cu valoarea diminuării stocurilor de produse finite și de produse/servicii în curs de execuție față de valorile aceloraşi indicatori prezentați în Situația veniturilor și cheltuielilor, concomitent cu diminuarea acestora cu valoarea producției imobilizate. Și această situație produce modificări și la nivel structural, în componența veniturilor și cheltuielilor (aferente activității de exploatare și totale).

Corectarea cheltuielilor și veniturilor are o influență semnificativa asupra ratelor de eficiență a cheltuielilor în ambii ani analizați, observându-se că valorile acestora sunt superioare valorilor obținute pe baza informațiilor financiare prezentate în Situația veniturilor și cheltuielilor.

Tabelul 4.10. *Valori ale ratelor de eficiență a cheltuielilor în cazul destocajului producției, în cazul societății B*

Indicatori	Valoare (lei la 1.000 lei)			
	Perioada precedentă		Perioada curentă	
	Situația veniturilor și cheltuielilor	corectat	Situația veniturilor și cheltuielilor	corectat
Rata de eficiență a cheltuielilor totale	838,08	942,18	878,50	906,60
Rata de eficiență a cheltuielilor de exploatare	811,16	917,93	854,78	883,38
Rata de eficiență a cheltuielilor aferente cifrei de afaceri	811,41	902,73	853,78	879,36

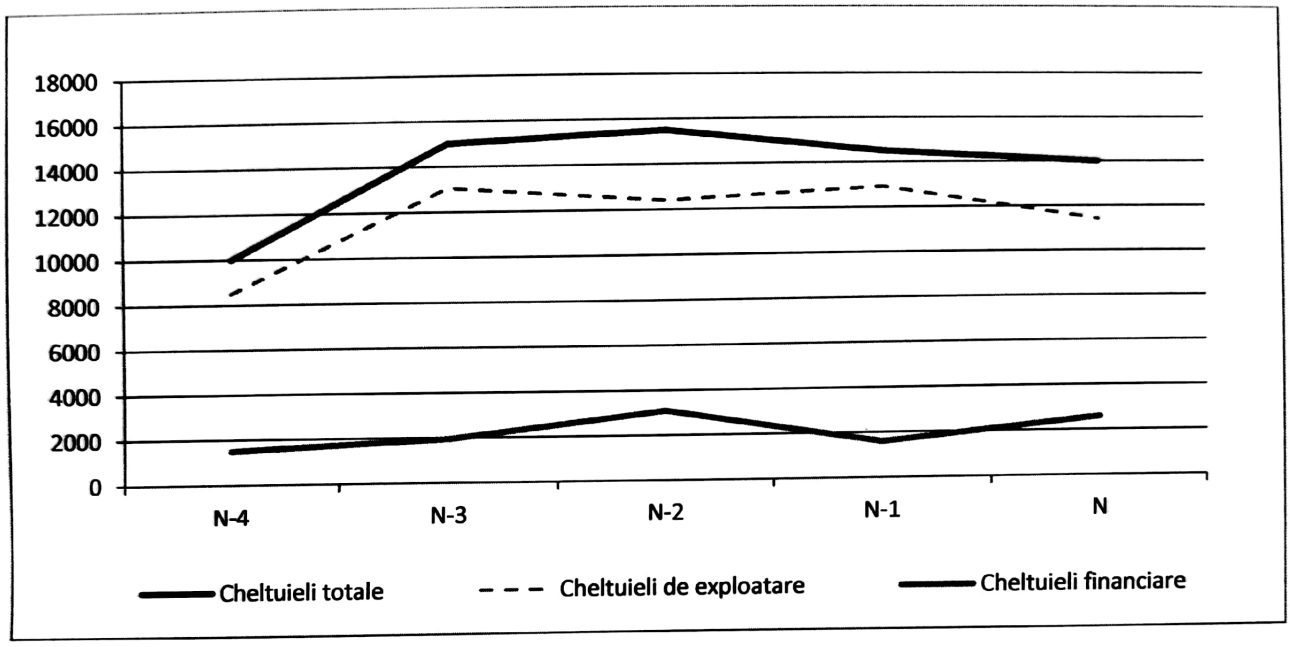
Tipurile de grafice ce pot fi utilizate în analiza dinamicii și structurii cheltuielilor sunt:

1) Cronogramele – redau într-un sistem de axe rectangulare evoluția în timp a unor variabile (pe axa Ox se înregistrează timpul, iar pe axa Oy evoluția cheltuielilor – totale, de exploatare etc.).

Scanned with OKEN Scanner

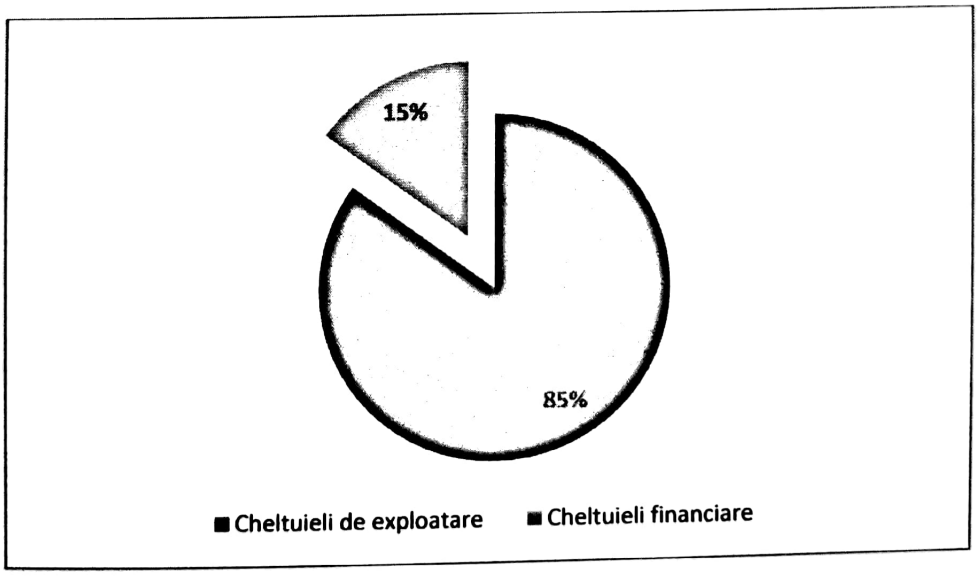
Tabelul nr. 11. *Extras de date privind cheltuielile societății Alpha S.R.L.*

Perioada	N-4	N-3	N-2	N-1	N
Cheltuieli totale, din care:	10.000	15.000	15.500	14.500	14.000
Cheltuieli de exploatare	8.500	13.050	12.400	12.905	11.410
Cheltuieli financiare	1.500	1.950	3.100	1.595	2.590



Graficul 4.1. *Evoluția cheltuielilor societății Alpha S.R.L., în perioada (N-4, N)*

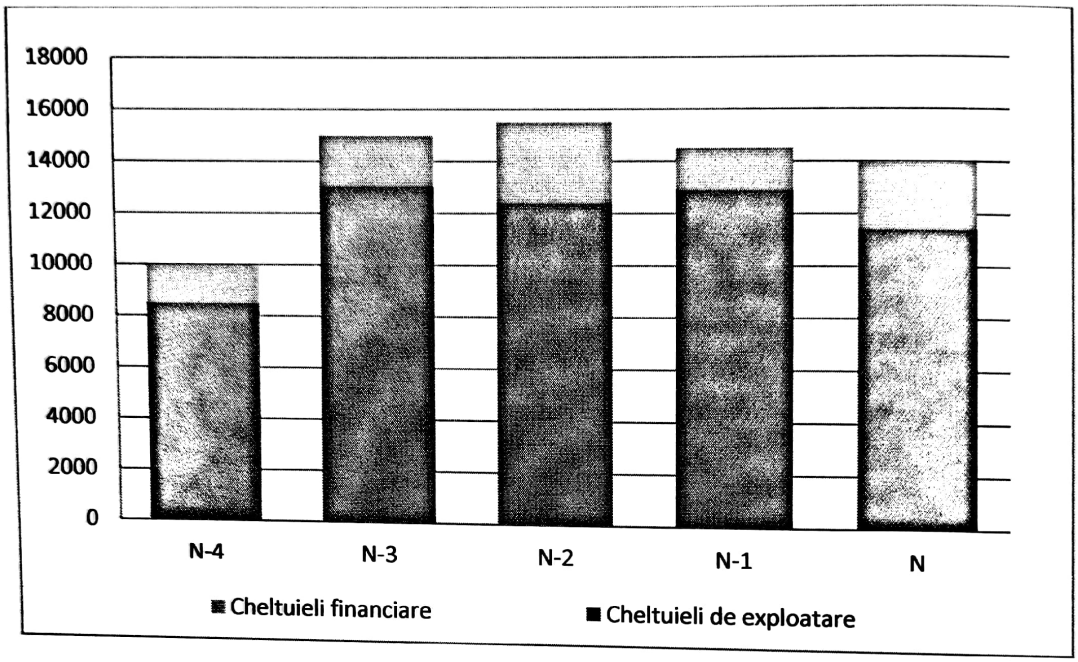
2) Diagrama sectorială, utilizată preponderent în analizele de tip structural:



Graficul 4.2. *Structura cheltuielilor totale la Alpha S.R.L. în anul N-4*

Scanned with OKEN Scanner

3) Diagrama cu bare – permite formularea de aprecieri asupra dinamicii fenomenelor, în același timp cu surprinderea unor aspecte de ordin structural.



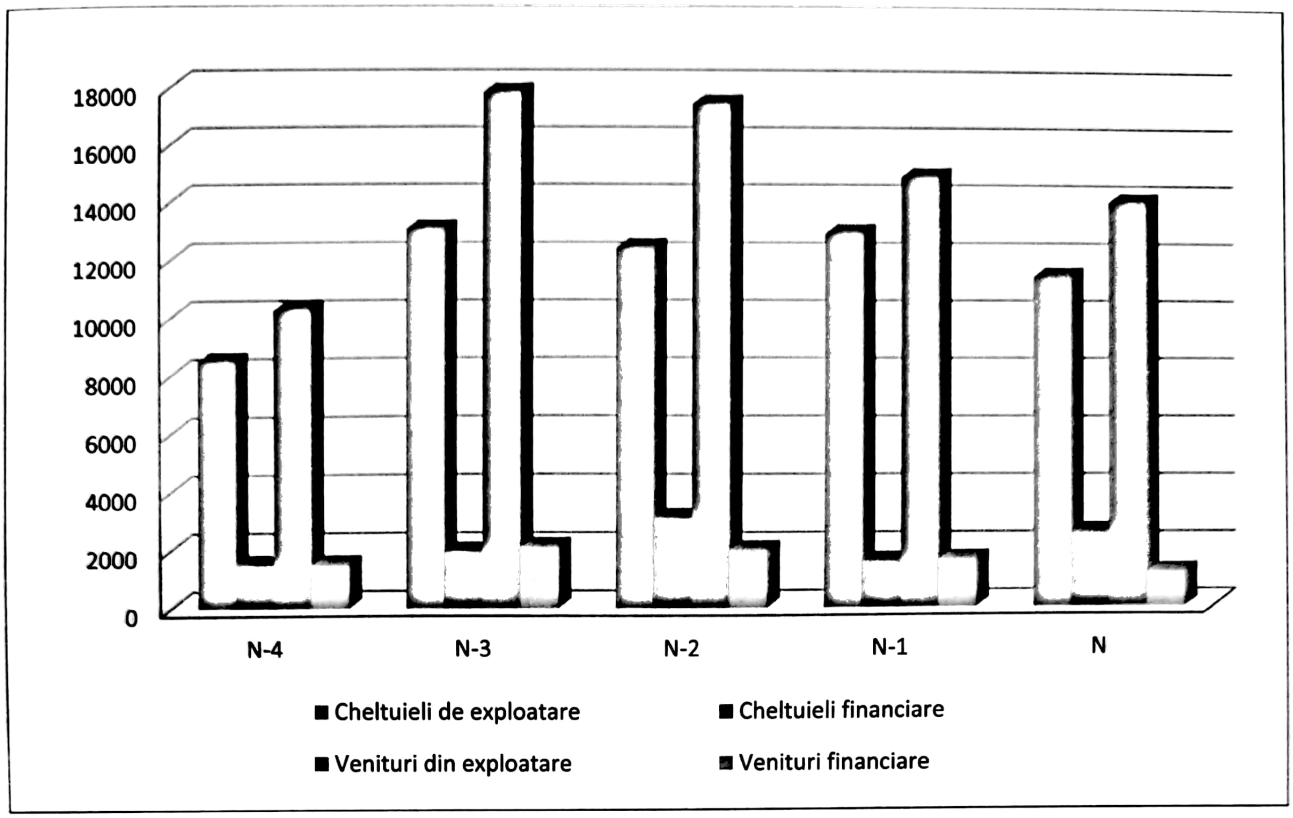
Graficul 4.3. *Evoluția cheltuielilor totale și a elementelor componente ale societății Alpha S.R.L., în perioada (N-4, N)*

4) Diagrama cu bare asociate – surprinde evoluția cheltuielilor în paralel cu cea a veniturilor.

Tabelul 12. *Extras de date privind cheltuielile și veniturile societății Alpha S.R.L.*

Perioada	N-4	N-3	N-2	N-1	N
Cheltuieli de exploatare	8.500	13.050	12.400	12.905	11.410
Cheltuieli financiare	1.500	1.950	3.100	1.595	2.590
Venituri din exploatare	10.250	17800	17.400	14.850	14.000
Venituri financiare	1.500	2.100	2.000	1.650	1.200

Scanned with OKEN Scanner



Graficul 4.4. *Evoluția comparativă a cheltuielilor și veniturilor societății Alpha S.R.L., în perioada (N-4, N)*

Metoda ABC permite compararea grafică a structurii cheltuielilor cu o structură considerată de referință. Elementele componente avute în vedere pot fi elementele de cheltuială, iar analiza poate evidenția repartiția uniformă a acestora în totalul cheltuielilor sau existența unui anume grad de concentrare pe anumite elemente.

Descrierea teoretică a celor trei zone de semnificație A, B, C:

- Zona A: 10-15% din numărul total de elemente contribuie cu 60-70% la valoarea totală a cheltuielilor.
- Zona B: 25-30% din numărul total de elemente contribuie cu 25-30% la valoarea totală a cheltuielilor.
- Zona C: 55-65% din numărul total de elemente contribuie cu cca 10-15% la valoarea totală a cheltuielilor.

Analiza structurală a cheltuielilor totale se realizează în general având în vedere gruparea acestora pe activități și se completează cu determinarea ratei de eficiență a cheltuielilor totale (în cazurile indicate a se avea în vedere utilizarea veniturilor și a cheltuielilor de exploatare corectate, în conformitate cu cele prezentate anterior).

Scanned with OKEN Scanner

Informațiile utile analizei pot fi structurate într-un tabel având următoarea structură:

Tabelul 4.13. *Analiza cheltuielilor și veniturilor (1)*

Activitatea	Venituri lei		Cheltuieli lei		Indice venituri (%)	Indice cheltuieli (%)	Structura veniturilor totale (%)		Structura cheltuielilor totale (%)		Rata de eficiență a cheltuielilor (lei la 1000 lei)	
	Perioada precedentă	Perioada curentă	Perioada precedentă	Perioada curentă			Perioada precedentă	Perioada curentă	Perioada precedentă	Perioada curentă	Perioada precedentă	Perioada curentă
Exploatare												
Financiară												
Total												

O altă formă de sintetizare a informațiilor necesare analizei, este prezentată în tabelul următor:

Tabelul 4.14. *Analiza cheltuielilor și veniturilor (2)*

Nr. crt.	Indicatori	Perioada precedentă	Perioada curentă	Abaterea	Indice(%)
1.	Venituri din exploatare				
2.	Venituri financiare				
3.	Venituri totale				
4.	Cheltuieli din exploatare				
5.	Cheltuieli financiare				
6.	Cheltuieli totale				
7.	Ponderea veniturilor din exploatare în total venituri				
8.	Ponderea veniturilor financiare în total venituri				
9.	Ponderea cheltuielilor din exploatare în total cheltuieli				
10.	Ponderea cheltuielilor financiare în total cheltuieli				
11.	Rata de eficiență a cheltuielilor de exploatare				
12.	Rata de eficiență a cheltuielilor financiare				
13.	Rata de eficiență a cheltuielilor totale				

Analiza structurală a cheltuielilor de exploatare după natura acestora se realizează având în vedere gruparea acestora prezentată în Situația veniturilor și cheltuielilor.

Informațiile utile analizei pot fi structurate într-un tabel având următoarea structură:

Tabelul 4.15. *Analiza dinamicii și structurii cheltuielilor de exploatare*

Nr. crt.	Indicatori	Valori – lei		Structura cheltuielilor de exploatare (%)		Indice (%)
		Perioada precedentă	Perioada curentă	Perioada precedentă	Perioada curentă	
1.	Cheltuieli cu materii prime, materiale consumabile, obiecte de inventar, energie, apă					
2.	Cheltuieli nete privind mărfurile					
3.	Cheltuieli cu personalul					

Scanned with OKEN Scanner

Nr. crt.	Indicatori	Valori – lei		Structura cheltuielilor de exploatare (%)		Indice (%)
		Perioada precedentă	Perioada curentă	Perioada precedentă	Perioada curentă	
4.	Cheltuieli cu servicii prestate de terți					
5.	Cheltuieli cu impozite și taxe					
6.	Alte cheltuieli de exploatare					
7.	Ajustări de valoare de natura cheltuielilor de exploatare, din care:					
7.1.	*Ajustări pentru deprecierea activelor, din care:*					
	– Cheltuieli cu amortizarea					
7.2.	*Ajustări privind provizioanele*					
8.	**Total cheltuieli de exploatare**			**100,00**	**100,00**	

4.2.2. Analiza ratei de eficiență a cheltuielilor totale

În analiza cheltuielilor deosebit de semnificativă este evidențierea eficienței cu care acestea au fost angajate. Indicatorul specific care cuantifică eficiența cheltuielilor este construit generic sub forma „cheltuială/venit" la 1 leu sau la 100/1.000 lei și se numește rata de eficiență a cheltuielilor. Pentru a putea fi relevantă, trebuie să existe o strânsă corelație între consumul de resurse a cărui eficiență o măsurăm și categoria de venit utilizată în calcul. Cu alte cuvinte, se pot determina rate de eficiență cu valoare informațională pentru analiză doar atunci când veniturile sunt obținute ca urmare a angajării anumitor categorii de cheltuieli. Este cazul cheltuielilor totale, care sunt efectuate cu scopul obținerii veniturilor totale și a cheltuielilor de exploatare, specifice activității de bază, realizate cu scopul de a genera venituri din exploatare.

Rata de eficiență a cheltuielilor totale surprinde corelația ce se stabilește între ansamblul consumurilor folosite pentru desfășurarea activității, respectiv cheltuieli totale, și ansamblul fluxurilor financiare generate, respectiv veniturile totale.

O metodă specifică de analiză a corelațiilor sus menționate este analiza dinamicii, utilizând metoda abaterii ratei de eficiență a cheltuielilor totale/cheltuielilor totale la 1.000 de lei venituri totale. Analiza acestui indicator permite compararea dinamicii veniturilor în corelație cu dinamica cheltuielilor. Rata de eficiență a cheltuielilor totale este un indicator determinat ca raport între un indicator de tip efort (cheltuielile totale), respectiv un indicator de tip efect (veniturile totale). Pentru a ilustra o situație de sporire a eficienței cheltuielilor, concomitent cu creșterea rentabilității, indicele cheltuielilor trebuie să aibă o valoare inferioară indicelui veniturilor ($I_{Ch} < I_V$).

Analiza în dinamică a valorii absolute a cheltuielilor poate indica, în anumite condiții care impun creșterea consumului de resurse (exemplu: extinderea activității), o majorare, în timp ce rata de eficiență corespunzătoare situației descrise poate arăta o sporire a eficienței

Scanned with OKEN Scanner

cheltuielilor, dacă veniturile generate înregistrează o creştere în mărime relativă superioară creşterii cheltuielilor. Utilizând în analiză rata de eficienţă a cheltuielilor, şi nu valoarea absolută a acestora, obţinem informaţii utile în gestiunea activităţii viitoare.

Modalităţile de determinare a ratei de eficienţă a cheltuielilor totale (cheltuieli la 1.000 lei venituri totale) sunt:

$$R_{Ct} = \frac{\sum_{i=1}^{n} Chi}{\sum_{i=1}^{n} Vi} \times 1.000$$

sau

$$R_{Ct} = \frac{\Sigma g_i c_i^{1.000}}{100}, \quad unde \ c_i^{1.000} = \frac{Chi}{Vi} \times 1.000$$

$c_i^{1.000}$ – rata de eficienţă a cheltuielilor pe categorii de activităţi (exploatare, financiare);

Chi – cheltuielile pe fiecare categorie din structura avută în vedere (exploatare, financiare);

Vi – veniturile pe fiecare categorie din structura avută în vedere (exploatare, financiare);

g_i – structura veniturilor totale.

Utilizând informaţiile financiare extrase din Situaţiile veniturilor şi cheltuielilor societăţii A, sintetizate (în urma prelucrării – valori corectate) în tabelul următor, se poate realiza analiza ratei de eficienţă a cheltuielilor totale:

Tabelul 4.16. *Analiza dinamicii şi structurii cheltuielilor şi veniturilor totale*

Nr. crt.	Indicatori	u.m.	A		Abaterea	Indice (%)
			Perioada precedentă	Perioada curentă		
1.	Venituri din exploatare	lei	4.947.000	6.046.000	1.099.000	122,22
2.	Venituri financiare	lei	20.000	16.000	- 4.000	80,00
3.	Venituri totale	lei	4.967.000	6.062.000	1.095.000	122,05
4.	Cheltuieli din exploatare	lei	3.974.000	4.583.000	609.000	115,32
5.	Cheltuieli financiare	lei	117.000	157.000	40.000	134,19
6.	Cheltuieli totale	lei	4.091.000	4.740.000	649.000	115,86
7.	Ponderea veniturilor din exploatare în total venituri	%	99,60%	99,74%	x	x
8.	Ponderea veniturilor financiare în total venituri	%	0,40%	0,26%	x	x
9.	Ponderea cheltuielilor din exploatare în total cheltuieli	%	99,96%	99,97%	x	x
10.	Ponderea cheltuielilor financiare în total cheltuieli	%	2,86%	3,31%	x	x
11.	Rata de eficienţă a cheltuielilor de exploatare	lei	803,32	758,02	-45,29	94,36
12.	Rata de eficienţă a cheltuielilor financiare	lei	5.850,00	9812,50	3.962,5	167,74
13.	Rata de eficienţă a cheltuielilor totale	lei	823,64	781,92	-41,72	94,94

Scanned with OKEN Scanner

În cazul societății analizate, dinamica indicatorilor consumului de resurse se prezintă astfel I_{Cht} = 115,86%, I_{Che} = 115,31%, I_{Chf} = 134,19%. Această situație reflectă o creștere cu 15,86% (respectiv cu 649.000 lei) a cheltuielilor totale, datorată atât creșterii cheltuielilor de exploatare cu 15,32% (respectiv cu 609.000 lei), cât și majorării cheltuielile financiare cu 34,19% (respectiv cu 40.000 lei). Întrucât $I_{Che} < I_{Cht}$ se poate constata că a scăzut ponderea cheltuielilor de exploatare în cheltuielile totale, remarcându-se o diminuare de la 97,14% la 96,69%, în favoarea cheltuielilor financiare a căror pondere se majorează de la 2,86% la 3,31%.

$$\Delta R_{Ct} = R_{Ct_1} - R_{ct_0} = 781{,}92 - 823{,}64 = -41{,}72 \text{ lei}$$

Se înregistrează o reducere a ratei de eficiență a cheltuielilor totale cu 41,72 lei la 1.000 lei, ceea ce semnifică sporirea eficienței cheltuielilor totale.

Pentru a explica modificarea ratei de eficiență a cheltuielilor totale, utilizând metoda substituției în lanț, se stabilește influența factorilor astfel:

1) Influența modificării structurii veniturilor totale:

$$\Delta R_{Ct}(\Delta g_i) = \frac{\sum_{i=1}^{n} g_{i_1} c_{i_0}^{1000}}{100} - \frac{\sum_{1=1}^{n} g_{i_0} c_{i_0}^{1000}}{100} = R_{Ct}^{r} - R_{Ct_0} = 816{,}64 - 823{,}64 = -7{,}00 \; lei$$

$$R_{Ct}^{r} = \frac{\sum_{i=1}^{n} g_{i_1} c_{i_0}^{1000}}{100} = \frac{99{,}74 \times 803{,}32 + 0{,}26 \times 5.850}{100} = 816{,}64 \; lei$$

2) Influența modificării cheltuielilor la 1.000 lei, pe categorii:

$$\Delta R_{Ct}(\Delta ci^{1000}) = \frac{\sum_{1=1}^{n} g_{i_1} c_{i_1}^{1000}}{100} - \frac{\sum_{1=1}^{n} g_{i_1} c_{i_0}^{1000}}{100} = R_{ct_1} - R_{ct}^{r} = 781{,}92 - 816{,}64 = -34{,}72 \; lei$$

Verificare: $\Delta R_{Ct} = \Delta R_{Ct}(\Delta g_i) + \Delta R_{Ct}(\Delta ci^{1000}) = (-7{,}00) + (-34{,}72) = -41{,}72 \; lei$

din care:

2.1) Influența modificării cheltuielilor de exploatare la 1.000 lei venituri din exploatare:

$$\Delta R_{Ct}(\Delta Cex) = \frac{g_{i_1}(Cex_1 - Cex_0)}{100} = \frac{99{,}74 \cdot (758{,}02 - 803{,}32)}{100} = -45{,}17 \; lei.$$

2.2) Influența modificării cheltuielilor financiare la 1.000 lei venituri financiare:

$$\Delta R_{Ct}(\Delta Cf) = \frac{g_{i_1}(Cf_1 - Cf_0)}{100} = \frac{0{,}26 \cdot (9.812{,}5 - 5.850)}{100} = +10{,}46 \; lei$$

Verificare: $\Delta R_{Ct}(\Delta ci^{1000}) = \Delta R_{Ct}(\Delta Cex) + \Delta R_{Ct}(\Delta Cf) = (-45{,}17) + 10{,}46 = -34{,}72 \; lei$

Scanned with OKEN Scanner

Rezultatele obținute sunt sintetizate în tabelul următor:

Tabelul 4.17. *Sinteza rezultatelor analizei factoriale a ratei de eficiență a cheltuielilor totale (lei la 1.000 lei)*

Indicatori	Societatea A
Modificarea ratei de eficiență a cheltuielilor totale, din care:	- 41,72 lei
1. influența modificării structurii veniturilor totale	- 7,00 lei
2. influența modificării cheltuielilor la 1.000 lei, pe categorii	- 34,72 lei
2.1. influența modificării cheltuielilor de exploatare la 1.000 lei venituri din exploatare	- 45,17 lei
2.2. influența modificării cheltuielilor financiare la 1.000 lei venituri financiare	+10,46 lei

Se observă că la societatea A, reducerea cheltuielilor la 1.000 lei venituri totale cu 41,72 lei la 1.000 lei este rezultatul contribuției favorabile a modificării structurii veniturilor totale în favoarea veniturilor din exploatare – creșterea ponderii veniturilor din exploatare de la 99,60% la 99,74% – (R_{Ct} scade sub influența acestui factor cu 7,00 lei la 1.000 lei) și a scăderii cheltuielilor la 1.000 lei la nivelul activității de exploatare (de la 803,32 lei la 1.000 lei la 758,02 lei la 1.000 lei), activitate ce deține ponderea majoritară.

Creșterea cheltuielilor financiare la 1.000 lei venituri financiare influențează nefavorabil indicatorul analizat, determinând o creștere a acestuia cu 10,46 lei la 1.000 lei.

Evoluția diferită a celor două categorii de cheltuieli – exploatare și financiare – creează premise pentru implementarea unor măsuri menite să contribuie la îmbunătățirea performanțelor economico-financiare. Cheltuielile de exploatare, care dețin o pondere însemnată în totalul cheltuielilor, trebuie să facă obiectul unor analize temeinice pentru a identifica posibilitățile de eficientizare în continuare, fără a neglija o reducere a cheltuielilor financiare. În cazul acelor societăți care prezintă o situație financiară bună, apelând în mică măsură la surse de finanțare externe, obținerea de venituri financiare însemnate se poate realiza din dobânzile încasate prin plasarea disponibilitățile bănești. În cazul societăților cu un grad de îndatorare ridicat pot apărea probleme în activitatea desfășurată (în general sau într-un anumit stadiu – aprovizionare, producție, desfacere), ca urmare a dificultăților în obținerea resurselor financiare.

4.2.3. Analiza ratei de eficiență a cheltuielilor de exploatare

Cheltuielile de exploatare dețin un procent însemnat în totalul cheltuielilor unei societăți, ceea ce impune analiză detaliată în scopul identificării de căi de eficientizare a acestora. Aceste cheltuieli sunt efectuate în cadrul ciclului de exploatare și sunt generate de operațiuni de aprovizionare cu materii prime și materiale, de depozitarea acestora, de utilizarea materiilor prime și a materialelor achiziționate în cadrul procesului de producție, de stocarea produselor finite, semifabricatelor, producției în curs de execuție, de desfacerea acestora, precum și de cumpărarea de mărfuri, ambalaje și vânzarea lor.

Scanned with OKEN Scanner

Analiza se realizează cu ajutorul indicatorului „rata de eficienţă a cheltuielilor de exploatare (cheltuieli la 1.000 lei venituri din exploatare)".

Rata de eficienţă a cheltuielilor de exploatare se determină pe baza relaţiei:

$$\bar{R}_{Ce} = \frac{Che}{Ve} \times 1.000$$

sau

$$\bar{R}_{ce} = \frac{\sum_{i=1}^{n} g_j \cdot r_{cej}^{1.000}}{100}, \quad unde \quad r_{cej}^{1.000} = \frac{Chj}{Vj} \times 1.000$$

g_j – structura veniturilor din exploatare;

r_{cej}^{1000} – rata de eficienţă a cheltuielilor pe tipuri de venituri din exploatare;

Chj – cheltuieli aferente activităţilor componente ale ciclului de exploatare;

Vj – venituri pe tipuri de activităţi ale ciclului de exploatare.

Utilizând informaţiile financiare extrase din Situaţiile veniturilor şi cheltuielilor societăţii A, sintetizate (în urma prelucrării – valori corectate) în tabelul următor, se poate realiza analiza ratei de eficienţă a cheltuielilor de exploatare:

Tabelul 4.18. *Analiza comparativă a ratei de eficienţă a cheltuielilor de exploatare*

Nr. crt.	Indicatori	Societatea A valori Situţia veniturilor şi cheltuielilor		Societatea A valori corectate	
		Perioada precedentă	Perioada curentă	Perioada precedentă	Perioada curentă
1.	Venituri din exploatare (lei), din care:	5.162.000	6.940.000	4.947.000	6.046.000
1.1.	Venituri aferente producţiei vândute/cifra de afaceri netă	4.945.000	6.045.000	4.945.000	6.045.000
1.2.	Variaţia producţiei stocate (sold creditor)	120.000	850.00	0	0
1.3.	Venituri aferente producţiei imobilizate	95.000	44.000	0	0
1.4.	Alte venituri din exploatare	2.000	1.000	2.000	1.000
2.	Cheltuieli din exploatare (lei),din care:	4.309.000	6.327.000	3.974.000	4.583.000
2.1.	Cheltuieli aferente producţiei vândute/cifrei de afaceri netă	4.092.000	5.431.800	3.972.500	4.581.800
2.2.	Variaţia producţiei stocate (sold creditor)	120.000	850.000	0	0
2.3.	Cheltuieli aferente producţiei imobilizate	95.000	44.000	0	0
2.4.	Alte cheltuieli de exploatare	1.500	1.200	1.500	1.200
3.	Structura veniturilor din exploatare, din care:	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
3.1.	Ponderea veniturilor aferente producţiei vândute	95,80%	87,10%	99,96%	99,98%
3.2.	Ponderea veniturilor aferente producţiei stocate	2,32%	12,25%	0,00%	0,00%
3.3.	Ponderea veniturilor aferente producţiei imobilizate	1,84%	0,63%	0,00%	0,00%
3.4.	Ponderea veniturilor aferente altor activităţi de exploatare	0,04%	0,01%	0,04%	0,02%
4.	Rata de eficienţă a cheltuielilor de exploatare (lei), din care:	834,75	911,67	803,32	758,02
4.1.	Rata de eficienţă a cheltuielilor aferente producţiei vândute	827,60	898,56	803,34	757,95
4.2.	Rata de eficienţă a cheltuielilor aferente producţiei stocate	1.000,00	1.000,00	x	x
4.3.	Rata de eficienţă a cheltuielilor aferente producţiei imobilizate	1.000,00	1.000,00	x	x
4.4.	Rata de eficienţă a altor cheltuieli de exploatare	750,00	1.200,00	750,00	1.200,00

Sursa: autorii, 2022.

Scanned with OKEN Scanner

În cazul analizei realizate pe baza valorilor corectate:

$$\Delta R_{Ce} = R_{Ce_1} - R_{Ce_0} = 758,02 - 803,32 = -45,30 \text{ lei}$$

Rata de eficienţă a cheltuielilor de exploatare a înregistrat o reducere cu 45,30 lei la 1.000 lei în cazul întreprinderii A. Pe baza analizei factoriale, în cazul întreprinderii A, se determină următoarele influenţe:

1) Influenţa modificării structurii veniturilor din exploatare:

$$\Delta R_{Ce}(\Delta g_j) = \frac{\Sigma g_{j_1} r_{cej_0}^{1000}}{100} - \frac{\Sigma g_{j_0} r_{cej_0}^{1000}}{100} = 803,33 - 803,32 = +0,01 \text{ lei}$$

$$\frac{\Sigma g_{j_1} \times r_{cej_0}^{1000}}{100} = \frac{99,98 \times 803,34 + 0,02 \times 750}{100} = 803,33 \; lei$$

2) Influenţa modificării ratei de eficienţă a cheltuielilor de exploatare pe tipuri de activităţi:

$$\Delta R_{Ce}(\Delta r_{cej}^{1000}) = \frac{\Sigma g_{j_1} r_{cej_1}^{1000}}{100} - \frac{\Sigma g_{j_1} r_{cej_0}^{1000}}{100} = 758,02 - 803,33 = -45,31 \text{ lei}$$

$$\Delta R_{Ce} = \Delta R_{Ce}(\Delta gj) + \Delta R_{Ce}(\Delta rcej^{1000}) = (+0,01) + (-45,31) = -45,30 \text{ lei}$$

Se aplică aceeaşi metodologie de analiză în cazul valorilor preluate din Situaţia veniturilor şi cheltuielilor, pentru analiza comparativă. Sintetizăm rezultatele obţinute pe baza analizei factoriale, în următorul tabel:

Tabelul 4.19. *Sinteza rezultatelor analizei factoriale a ratei de eficienţă a cheltuielilor de exploatare (lei la 1.000 lei)*

Indicatori	Societatea A valori Situţia veniturilor şi cheltuielilor	Societatea A valori corectate
Modificarea ratei de eficienţă a cheltuielilor de exploatare, din care:	+76,92	-45,30
1. influenţa modificării structurii veniturilor de exploatare	+14,96	+0,01
2. influenţa modificării cheltuielilor de exploatare la 1.000 lei, pe categorii	+61,96	-45,31 lei

Sursa: autorii, 2022.

Analiza cheltuielilor de exploatare evidenţiază aspecte esenţiale. În cazul utilizării valorilor corectate, rata de eficienţă a cheltuielilor de exploatare s-a redus cu 45,30 lei la 1.000 lei, semnificând o sporire a eficienţei cheltuielilor de exploatare. Influenţa modificării structurii veniturilor din exploatare în favoarea veniturilor din vânzări, activitate ce are o rată de eficienţă superioară celei medii pe societate (803,34 lei la 1.000 lei > 803,32 lei la 1.000 lei), a determinat o înrăutăţire a eficienţei cheltuielilor de exploatare cu 0,01 lei la 1.000 lei. Reducerea semnificativă a cheltuielilor la 1.000 lei cifră de afaceri, în condiţiile în care activitatea de vânzări deţine ponderea majoritară, a condus la scăderea ratei de eficienţă a cheltuielilor de exploatare cu 45,31 lei la 1.000 lei – situaţie favorabilă.

Scanned with OKEN Scanner

În cazul utilizării valorilor prezentate în Situaţia veniturilor şi cheltuielilor, rata de eficienţă a cheltuielilor de exploatare a înregistrat o creştere cu 61,96 lei la 1.000 lei, reprezentând o scădere a eficienţei cheltuielilor de exploatare, datorată în proporţii diferite ambilor factorilor de influenţă.

Această analiză comparativă ne ilustrează elocvent necesitatea de a retrata informaţiile financiare pentru a obţine concluzii valide, baze fundamentate pentru decizii economico-financiare corecte.

4.3. Analiza cheltuielilor aferente cifrei de afaceri

4.3.1. Analiza ratei de eficienţă a cheltuielilor aferente cifrei de afaceri

Analiza nivelului şi a evoluţiei cheltuielilor aferente cifrei de afaceri se recomandă a se realiza în corelaţie cu venitul generat, respectiv cifra de afaceri. În acest scop se utilizează rata cheltuielilor aferente cifrei de afaceri, cu semnificaţia de „cheltuieli la 1.000 lei cifră de afaceri".

Modelul de analiză a cheltuielilor la 1.000 lei cifră de afaceri este următorul:

$$C^{1000} = \frac{\sum q_{vi} c_i}{\sum q_{vi} p_i} \times 1000$$

unde:

qv_i = volumul fizic al producţiei vândute pe produse;

g_i = structura producţiei vândute pe produse;

p_i = preţul mediu de vânzare (exclusiv TVA);

c_i = costul complet.

Analiza factorială a cheltuielilor la 1.000 lei cifră de afaceri se face pe baza schemei de mai jos:

$$^{CA}C^{1000} \leftarrow \begin{cases} g_i \\ p_i \\ c_i \end{cases}$$

Metodologia de analiză factorială a cheltuielilor la 1.000 lei cifră de afaceri se realizează folosind datele preluate de la o societate care activează în domeniul fabricării materialelor de construcţii şi sintetizate în următorul tabel:

Tabelul 4.20

Nr. crt.	Indicatori	Perioada precedentă	Perioada curentă
1	Cifra de afaceri (lei)	24.798.304,00	34.236.389,00
2	Cheltuieli aferente cifrei de afaceri (lei)	21.919.297,00	30.247.967,00
3	Cifra de afaceri recalculată (lei)	-	33.365.299,00
4	Cheltuieli aferente cifrei de afaceri recalculate (lei)	-	29.750.183,91
5	Cheltuieli la 1000 lei cifră de afaceri (lei)	883,90	883,50

Scanned with OKEN Scanner

Determinarea cifrei de afaceri pe total societate aferentă fiecărei perioade s-a făcut în funcție de cantitatea vândută și prețul de vânzare din anul respectiv, iar cifra de afaceri recalculată a ținut cont de cantitatea vândută în anul curent (an 1) și prețurile de vânzare din anul de bază (an 0).

Tabelul 4.21

Produse	Cantitatea vândută (q_{vi}) (mc)		Structura vânzărilor (g_i) (%)		Prețul de vânzare (p_i) (lei/mc)		Cifra de afaceri (q_{vi}*p_i) (lei)		Cifra de afaceri recalculată (q_{vi1}*p_{i0}) (lei)
	0	1	0	1	0	1	0	1	
B150	400,00	717,00	0,50	0,65	275,00	293,00	110.000,00	210.081,00	197.175,00
B200	12.002,00	20.673,00	15,00	18,75	284,00	297,00	3.408.568,00	6.139.881,00	5.871.132,00
B250	35.766,00	51.491,00	44,70	46,70	299,00	306,00	10.694.034,00	15.756.246,00	15.395.809,00
B300	14.482,00	22.272,00	18,10	20,20	308,00	315,00	4.460.456,00	7.015.680,00	6.859.776,00
B350	8.001,00	9.262,00	10,00	8,40	313,00	320,00	2.504.313,00	2.963.840,00	2.899.006,00
B400	2.400,00	2.756,00	3,00	2,50	318,00	329,00	763.200,00	906.724,00	876.408,00
B450	4.321,00	1.433,00	5,40	1,30	373,00	375,00	1.611.733,00	537.375,00	534.509,00
B500	1.040,00	882,00	1,30	0,80	407,00	402,00	423.280,00	354.564,00	358.974,00
B600	960,00	662,00	1,20	0,60	465,00	439,00	446.400,00	290.618,00	307.830,00
B700	640,00	110,00	0,80	0,10	588,00	558,00	376.320,00	61.380,00	64.680,00
TOTAL	80.012,00	110.258,00	100,00	100,00	309,93	310,51	24.798.304,00	34.236.389,00	33.365.299,00

În mod similar, determinarea cheltuielilor aferente cifrei de afaceri pe total societate aferente fiecărei perioade s-a făcut în funcție de cantitatea vândută și costul unitar din anul respectiv, iar cheltuielilor aferente cifrei de afaceri recalculate au fost calculate în funcție de cantitatea vândută în anul curent (an 1) și costurile unitare din anul de bază (an 0).

Tabelul 4.22

Produse	Cantitatea vândută (q_{vi}) (mc)		Structura vânzărilor (g_i) (%)		Costuri unitare (c_i) (lei/mc)		Cheltuieli aferente cifrei de afaceri (q_{vi}*c_i) (lei)		Cheltuieli aferente cifrei de afaceri recalculate (q_{vi1}*c_{i0}) (lei)
	0	1	0	1	0	1	0	1	
B150	400,00	717,00	0,50	0,65	214,99	231,08	85.996,30	165.683,58	154.148,37
B200	12.002,00	20.673,00	15,00	18,75	247,98	253,93	2.976.293,89	5.249.469,84	5.126.555,88
B250	35.766,00	51.491,00	44,70	46,70	282,11	285,92	10.090.062,01	14.722.235,41	14.526.292,65
B300	14.482,00	22.272,00	18,10	20,20	259,36	263,07	3.756.049,38	5.859.066,95	5.776.462,63
B350	8.001,00	9.262,00	10,00	8,40	255,95	263,07	2.047.830,71	2.436.542,66	2.370.579,68
B400	2.400,00	2.756,00	3,00	2,50	276,42	287,06	663.419,74	791.140,42	761.827,00
B450	4.321,00	1.433,00	5,40	1,30	296,90	300,77	1.282.917,58	431.004,89	425.461,91
B500	1.040,00	882,00	1,30	0,80	350,37	348,76	364.388,32	307.602,59	309.029,33
B600	960,00	662,00	1,20	0,60	377,68	359,04	362.570,35	237.683,30	250.022,47
B700	640,00	110,00	0,80	0,10	452,76	432,16	289.768,71	47.537,36	49.804,00
TOTAL	80.012,00	110.258,00	100,00	100,00	273,95	274,34	21.919.297,00	30.247.967,00	29.750.183,91

Scanned with OKEN Scanner

Pe baza tabelului de mai sus analiza factorială a cheltuielilor la 1.000 lei cifră de afaceri, se prezintă astfel:

$$\Delta C^{1000} = C_1^{1000} - C_0^{1000} = 883{,}50 - 883{,}90 = -0{,}40 \text{ lei}$$

1) Influenţa modificării structurii producţiei vândute asupra cheltuielilor la 1.000 cifră de afaceri:

$$\Delta C^{1000}(\Delta g_i) = \frac{\sum q_{v1} c_0}{\sum q_{v1} p_0} \times 1000 - \frac{\sum q_{v0} c_0}{\sum q_{v0} p_0} \times 1000 =$$

$$= \frac{29.750.183{,}91}{33.365.299{,}00} \times 1000 - \frac{21.919.297{,}00}{24.798.304{,}00} \times 1000 = 7{,}75 \text{ lei}$$

2) Influenţa modificării preţului de vânzare asupra cheltuielilor la 1.000 cifră de afaceri:

$$\Delta C^{1000}(\Delta p_i) = \frac{\sum q_{v1} c_0}{\sum q_{v1} p_1} \times 1000 - \frac{\sum q_{v1} c_0}{\sum q_{v1} p_0} \times 1000 =$$

$$= \frac{29.750.183{,}91}{34.236.389{,}00} \times 1000 - \frac{29.750.183{,}91}{33.365.299{,}00} \times 1000 = -22{,}69 \text{ lei}$$

3) Influenţa modificării costului pe produs asupra cheltuielilor la 1.000 cifră de afaceri:

$$\Delta C^{1000}(\Delta c_i) = \frac{\sum q_{v1} c_1}{\sum q_{v1} p_1} \times 1000 - \frac{\sum q_{v1} c_0}{\sum q_{v1} p_1} \times 1000 =$$

$$= \frac{30.247.967{,}00}{33.365.299{,}00} \times 1000 - \frac{29.750.183{,}91}{34.236.389{,}00} \times 1000 = 14{,}54 \text{ lei}$$

În urma analizei efectuate la nivelul societăţii, se constată o scădere a cheltuielilor la 1000 lei cifră de afaceri (C^{1000}) cu 0,40 lei, situaţie apreciată ca fiind favorabilă, deoarece se va majora atât profitul aferent cifrei de afaceri, cât şi alţi indicatori de eficienţă determinaţi pe baza acestuia (a activelor imobilizate, a capitalurilor, profitul pe salariat etc.).

Se remarcă o influenţă diferită ca sens şi intensitate a celor trei factori direcţi (structura producţiei vândute, preţurile de vânzare, costul pe produs).

Modificarea structurii vânzărilor a determinat creşterea nivelului cheltuielilor la 1.000 lei cifră de afaceri cu 7,75 lei, ca urmare a creşterii ponderii produselor cu un nivel al cheltuielilor la 1.000 lei din anul de bază mai mare decât nivelul mediu de referinţă al acestora, de 883,90 lei. O astfel de modificare a structurii producţiei vândute reprezintă efectul creşterii cererii pe piaţă pentru un anumite tipuri de produse.

Modificarea preţurilor de vânzare (exclusiv TVA) a influenţat favorabil cheltuielile la 1.000 lei cifră de afaceri, fiind de altfel, singurul factor cu o astfel de influenţă. Preţurile de

Scanned with OKEN Scanner

vânzare au contribuit la reducerea cheltuielilor la 1.000 lei cifră de afaceri cu 22,69 lei ca urmare a creşterii costurilor unitare şi a valorificării condiţiilor impuse de raportul cerere-ofertă pentru anumite produse. Este lesne de înţeles că o creştere a preţurilor poate afecta nivelul vânzărilor, dar având în vedere că realizarea produselor se face cu respectarea unei reţete de fabricaţie şi a unor standarde de calitate, societatea a fost nevoită să majoreze preţurile de vânzare odată cu creşterea costurilor.

Dinamica ascendentă a costurilor unitare a determinat creşterea cheltuielilor la 1.000 lei cifră de afaceri cu 14,54 lei. Evoluţia acestora poate avea cauze diverse, precum creşteri în rândul consumului de resurse materiale, umane, sau altfel spus, creşterea preţurilor de achiziţie ale materiilor prime, sau creşterea salariilor. În cazul de faţă societatea nu este singura care este afectată de creşterea anumitor componente a cheltuielilor, de exemplu efectul majorării preţurilor la energia electrică şi majorarea salariului minim afectând inclusiv companiile concurente. În aceste condiţii se impune cercetarea permanentă a pieţei de aprovizionare cu materii prime, materiale, utilităţi, precum asigurarea unui raport optim calitate-preţ al acestora sau pentru încheierea unor contracte avantajoase cu furnizorii.

Aprofundarea analizei se realizează prin cunoaşterea comportamentului unor categorii de cheltuieli în funcţie de variaţia volumului producţiei, respectiv cheltuieli variabile şi cheltuieli fixe.

Analiza celor două categorii de cheltuieli (variabile şi fixe) favorizează desprinderea unor concluzii şi, implicit, stabilirea unor măsuri în vederea creşterii eficienţei întregii activităţi economico-financiare.

4.3.2. Analiza cheltuielilor variabile aferente cifrei de afaceri

4.3.2.1. Analiza cheltuielilor variabile aferente cifrei de afaceri – conţinut şi tipologie

Cheltuielile variabile sunt reprezentate de acele cheltuieli care îşi modifică mărimea (valoarea) în mod semnificativ o dată cu modificarea volumului fizic al producţiei. Cea mai mare parte a acestor cheltuieli se identifică în mod direct pe produs sau serviciu (cheltuielile cu materiile prime, cheltuielile cu salariile lucrătorilor direct productivi etc.), dar pot exista şi cheltuieli variabile care nu se pot identifica în mod direct pe produs sau serviciu (cheltuielile cu utilităţile la nivelul unei unităţi de producţie, cheltuielile cu materialele auxiliare etc.).

Delimitând cheltuielile variabile din punct de vedere al indicelui de variabilitate putem distinge: *cheltuieli variabile proporţionale, cheltuieli variabile progresive, cheltuieli variabile regresive şi cheltuieli variabile flexibile*.

a) *Cheltuieli variabile proporţionale* reprezintă valoarea acelor consumuri pentru producţie şi desfacere care se modifică direct proporţional cu volumul fizic al producţiei. În această categorie intră: valoarea consumului de materii prime şi

Scanned with OKEN Scanner

semifabricate, valoarea consumului de ambalaje pentru producţie, amortizarea specifică determinată în sistemul cotelor proporţionale pe unitatea de produs sau prestaţie, salariile lucrătorilor plătiţi în acord simplu etc. Acestea constituie de fapt, *cheltuieli specifice sau tehnologice (de bază).* Modificarea procentuală a cheltuielilor proporţionale fiind egală cu modificarea procentuală a volumului fizic al producţiei, rezultă pentru ele totdeauna un indice de variabilitate (I_v) egal cu 1. Cheltuielile de bază (tehnologice) sunt supuse acţiunii a două categorii de factori. O primă categorie, o constituie acei factori care determină scăderea cheltuielilor tehnologice: reducerea consumurilor specifice şi respectiv normate prin reproiectarea ori miniaturizarea produselor (după caz), perfecţionarea tehnologiilor de fabricaţie, promovarea unui regim raţional de economie, înlocuirea unor materiale mai scumpe cu altele mai ieftine, reducerea cheltuielilor de aprovizionare, modificarea normelor de muncă în urma creşterii productivităţii muncii. O altă categorie de factori sunt aceia care duc la creşterea cheltuielilor de bază şi anume: creşterea preţurilor la materii prime, materiale şi energie tehnologică, creşterea tarifelor de transport, creşterea tarifelor de salarizare, creşterea amortismentului specific etc. Acţionând la intervale de timp, aceşti factori întrerup brusc proporţionalitatea cheltuielilor de producţie şi, în primul rând, a celor de bază, şi determină continuarea ei pe o altă treaptă; în aceste condiţii cheltuielile de producţie proporţionale evoluează în salturi, descendente sau ascendente.

b) *Cheltuielile variabile progresive* sunt expresia bănească a acelor consumuri productive, al căror ritm de creştere este superior ritmului de creştere al volumului fizic al producţiei care l-a ocazionat. Indicele lor de variabilitate este totdeauna supraunitar

c) *Cheltuieli variabile degresive* sunt acelea care cresc o dată cu creşterea volumului producţiei, dar într-o proporţie mai mică decât acesta. Cheltuielile degresive prezintă tendinţă de inerţie, reacţionând la modificări mai mari ale volumului producţiei, şi nu la fiecare unitate nouă de produs, aşa cum evoluează cheltuielile variabile proporţionale; de exemplu: consumurile de materiale auxiliare, precum şi alte cheltuieli de întreţinere a spaţiului productiv, salariile cuvenite lucrătorilor auxiliari, contribuţiile la asigurările datorate asupra acestor salarii etc. Indicele de variabilitate a cheltuielilor de producţie degresive calculat după formula cunoscută este mai mare decât zero şi mai mic decât 1.

d) *Cheltuieli variabile regresive* cuprind acele cheltuieli care scad sensibil într-o perioadă dată de timp, în ipoteza că procesul de fabricaţie o dată declanşat se desfăşoară normal, iar volumul fizic al producţiei obţinute creşte. Asemenea

Scanned with OKEN Scanner

cheltuieli se întâlnesc în cazul: furnalelor înalte, în cazul centralelor electrice de termoficare şi al oţelăriilor electrice care au fost revizuite la rece.

e) *Cheltuieli variabile flexibile* Acest tip de cheltuieli evoluează neregulat în raport cu volumul fizic al producţiei. Caracterul evoluţiei lor se schimbă alternativ; astfel după o etapă în care se comportă proporţional cu volumul fizic al producţiei, apare o alta când evoluează degresiv, apoi o alta când evoluează progresiv ş.a.m.d. Asemenea cheltuieli de producţie se întâlnesc în centralele termoelectrice şi electrice de termoficare.

4.3.2.2. *Analiza factorială a cheltuielilor variabile la 1.000 lei cifră de afaceri*

Cheltuielile variabile la 1.000 lei cifră de afaceri sunt definite ca parte a cheltuielilor de producţie care se modifică în funcţie de volumul fizic al producţiei şi care pot fi direct proporţionale, progresiv variabile şi regresiv variabile.

Modelul de analiză a cheltuielilor variabile la 1.000 lei cifră de afaceri este următorul:

$$Cv^{1000} = \frac{\sum q_{vi} c_{vi}}{\sum q_{vi} p_i} \times 1000$$

unde:

qv_i = volumul fizic al producţiei vândute pe produse;

g_i = structura producţiei vândute pe produse;

p_i = preţul mediu de vânzare;

c_i = costul variabil.

Analiza factorială a cheltuielilor variabile la 1.000 lei cifră de afaceri se face pe baza schemei de mai jos:

$$CV^{1000} \lessdot \begin{matrix} g_i \\ p_i \\ cv_i \end{matrix}$$

Metodologia de analiză factorială a cheltuielilor variabile la 1.000 lei cifră de afaceri se realizează folosind datele preluate de la o întreprindere care activează în domeniul fabricării materialelor de construcţii şi sintetizate în următorul tabel:

Tabelul 4.23

Nr. crt.	Indicatori	Perioada precedentă	Perioada curentă
1	Cifra de afaceri (lei)	24.798.304,00	34.236.389,00
2	Cheltuieli variabile (lei)	19.508.902,00	26.887.935,00
3	Cifra de afaceri recalculată (lei)	-	33.365.299,00
4	Cheltuieli variabile recalculate (lei)	-	26.483.676,00
5	Cheltuieli variabile la 1.000 lei cifră de afaceri (lei)	786,70	785,36

Scanned with OKEN Scanner

Determinarea cifrei de afaceri corespunzătoare fiecărei perioade s-a făcut în funcţie de cantitatea vândută şi preţul de vânzare din anul respectiv, iar a cifrei de afaceri recalculate prin considerarea cantităţii vândute în anul curent (an 1) şi a preţurilor de vânzare din anul de bază (an 0).

Tabelul 4.24

Produse	Cantitatea vândută (q_{vi}) (mc)		Structura vânzărilor (g_i) (%)		Preţul de vânzare (p_i) (lei/mc)		Cifra de afaceri (q_{vi}*p_i) (lei)		Cifra de afaceri recalculată (q_{vi1}*p_{i0}) (lei)
	0	1	0	1	0	1	0	1	
B150	400,00	717,00	0,50	0,65	275,00	293,00	110.000,00	210.081,00	197.175,00
B200	12.002,00	20.673,00	15,00	18,75	284,00	297,00	3.408.568,00	6.139.881,00	5.871.132,00
B250	35.766,00	51.491,00	44,70	46,70	299,00	306,00	10.694.034,00	15.756.246,00	15.395.809,00
B300	14.482,00	22.272,00	18,10	20,20	308,00	315,00	4.460.456,00	7.015.680,00	6.859.776,00
B350	8.001,00	9.262,00	10,00	8,40	313,00	320,00	2.504.313,00	2.963.840,00	2.899.006,00
B400	2.400,00	2.756,00	3,00	2,50	318,00	329,00	763.200,00	906.724,00	876.408,00
B450	4.321,00	1.433,00	5,40	1,30	373,00	375,00	1.611.733,00	537.375,00	534.509,00
B500	1.040,00	882,00	1,30	0,80	407,00	402,00	423.280,00	354.564,00	358.974,00
B600	960,00	662,00	1,20	0,60	465,00	439,00	446.400,00	290.618,00	307.830,00
B700	640,00	110,00	0,80	0,10	588,00	558,00	376.320,00	61.380,00	64.680,00
TOTAL	80.012,00	110.258,00	100,00	100,00	309,93	310,51	24.798.304,00	34.236.389,00	33.365.299,00

În mod similar, determinarea cheltuielilor variabile pe total întreprindere aferente fiecărei perioade s-a făcut în funcţie de cantitatea vândută şi costul variabil unitar din anul respectiv, iar a cheltuielilor variabile recalculate în funcţie de cantitatea vândută în anul curent (an 1) şi costurile variabile unitare din anul de bază (an 0).

Tabelul 4.25

Produse	Cantitatea vândută (q_{vi}) (mc)		Structura vânzărilor (g_i) (%)		Costul variabil (c_{vi}) (lei/mc)		Cheltuieli variabile (q_{vi}*c_{vi}) (lei)		Cheltuieli variabile recalculate (q_{vi1}*c_{vi0}) (lei)
	0	1	0	1	0	1	0	1	
B150	400,00	717,00	0,50	0,65	192,00	206,00	76.800,00	147.702,00	137.664,00
B200	12.002,00	20.673,00	15,00	18,75	221,00	226,00	2.652.442,00	4.672.098,00	4.568.733,00
B250	35.766,00	51.491,00	44,70	46,70	251,00	254,00	8.977.266,00	13.078.714,00	12.924.241,00
B300	14.482,00	22.272,00	18,10	20,20	231,00	234,00	3.345.342,00	5.211.648,00	5.144.832,00
B350	8.001,00	9.262,00	10,00	8,40	228,00	234,00	1.824.228,00	2.167.308,00	2.111.736,00
B400	2.400,00	2.756,00	3,00	2,50	246,00	255,00	590.400,00	702.780,00	677.976,00
B450	4.321,00	1.433,00	5,40	1,30	264,00	267,00	1.140.744,00	382.611,00	378.312,00
B500	1.040,00	882,00	1,30	0,80	311,00	309,00	323.440,00	272.538,00	274.302,00
B600	960,00	662,00	1,20	0,60	335,00	318,00	321.600,00	210.516,00	221.770,00
B700	640,00	110,00	0,80	0,10	401,00	382,00	256.640,00	42.020,00	44.110,00
TOTAL	80.012,00	110.258,00	100,00	100,00	243,82	243,86	19.508.902,00	26.887.935,00	26.483.676,00

Scanned with OKEN Scanner

Pe baza tabelului de mai sus analiza factorială a cheltuielilor variabile la 1.000 lei cifră de afaceri, se prezintă astfel:

$$\Delta Cv^{1000} = Cv_1^{1000} - Cv_0^{1000} = 785,36 - 786,70 = -1,34 \text{ lei}$$

1) Influenţa modificării structurii producţiei vândute asupra cheltuielilor variabile la 1.000 lei cifră de afaceri:

$$\Delta Cv^{1000}(\Delta g_i) = \frac{\sum q_{v1} c_{v0}}{\sum q_{v1} p_0} \times 1000 - \frac{\sum q_{v0} c_{v0}}{\sum q_{v0} p_0} \times 1000 =$$

$$= \frac{26.483.676,00}{33.365.299,00} \times 1000 - \frac{19.508.902,00}{24.798.304,00} \times 1000 = 7,05 \text{ lei}$$

2) Influenţa modificării preţului de vânzare asupra cheltuielilor variabile la 1.000 lei cifră de afaceri:

$$\Delta Cv^{1000}(\Delta p_i) = \frac{\sum q_{v1} c_{v0}}{\sum q_{v1} p_1} \times 1000 - \frac{\sum q_{v1} c_{v0}}{\sum q_{v1} p_0} \times 1000 =$$

$$= \frac{26.483.676,00}{34.236.389,00} \times 1000 - \frac{26.483.676,00}{33.365.299,00} \times 1000 = -20,20 \text{ lei}$$

3) Influenţa modificării cheltuielilor variabile pe unitate de produs asupra cheltuielilor variabile la 1.000 lei cifră de afaceri:

$$\Delta Cv^{1000}(\Delta c_{vi}) = \frac{\sum q_{v1} c_{v1}}{\sum q_{v1} p_1} \times 1000 - \frac{\sum q_{v1} c_{v0}}{\sum q_{v1} p_1} \times 1000 =$$

$$= \frac{26.887.935,00}{33.365.299,00} \times 1000 - \frac{26.483.676,00}{34.236.389,00} \times 1000 = 11,81 \text{ lei}$$

În urma analizei efectuate la nivelul societăţii, se constată o scădere a cheltuielilor variabile la 1.000 lei cifră de afaceri (CV^{1000}) cu 1,34 lei, situaţie apreciată ca fiind favorabilă. Aceasta situaţie poate fi analizată prin acţiunea celor trei factori direcţi (structura producţiei vândute, preţurile de vânzare, cheltuieli variabile pe unitatea de produs).

Structura cifrei de afaceri a influenţat în mod nefavorabil, contribuind la creşterea cheltuielilor variabile la 1.000 lei cifră de afaceri cu 7,05 lei şi care demonstrează că a crescut ponderea acelor produse cu cheltuieli prevăzute la 1.000 lei mai mari decât cheltuiala medie din anul de bază la 1.000 lei cifră de afaceri. O astfel de modificare a structurii producţiei vândute reprezintă efectul creşterii cererii pe piaţă pentru un anumite tipuri de produse. Situaţia nu este în favoarea societăţii, dar conjunctura economică se poate schimba de la un an la altul.

Scanned with OKEN Scanner

Prețul de vânzare a influențat favorabil cheltuielile variabile la 1.000 lei cifră de afaceri cu 20,20 lei ca urmare a creșterii cheltuielilor variabile și a valorificării condițiilor impuse de raportul cerere-ofertă pentru anumite produse. Se cunoaște faptul că o creștere a prețurilor poate afecta nivelul vânzărilor. În cazul de față compania nu este singura care este afectată de creșterea anumitor componente a cheltuielilor variabile, efectul majorării prețurilor la energia electrică și majorarea salariului minim afectând inclusiv companiile concurente.

Cu privire la cheltuielile variabile pe unitatea de produs, observăm că modificarea lor a determinat creșterea cheltuielilor variabile la 1.000 lei cifră de afaceri cu 11,81 lei, situație apreciată ca fiind nefavorabilă. O creștere a cheltuielilor variabile pe produs are drept justificare costurile relativ mai mari pentru energia electrică și salarii.

4.3.2.3. Estimarea evoluției cheltuielilor variabile

În vederea întocmirii bugetului de venituri și cheltuieli, este necesară cunoașterea evoluției probabile a cheltuielilor variabile, atât în sumă totală, cât și a nivelului acestora la 1.000 lei cifră de afaceri.

Pornind de la comportamentul cheltuielilor variabile ca sumă absolută, dar și ca nivel la 1.000 lei cifră de afaceri, se poate determina suma cheltuielilor variabile probabile pe baza următoarei relații[89]:

$$Cv_p = \frac{1}{1000} \times \left(CA_p \times Cv_1^{1000}\right)$$

în care:

Cv_p = suma cheltuielilor variabile previzionale;

CA_p = cifra de afaceri previzionată;

Cv_1^{1000} = nivelul realizat al cheltuielilor variabile la 1.000 lei cifră de afaceri.

În condițiile creșterii cifrei de afaceri cu 20% și a menținerii nivelului cheltuielilor variabile la 1.000 lei cifră de afaceri se vor înregistra următoarele valori ale sumei cheltuielilor variabile:

$$Cv_p = \frac{34.236.389{,}00 \times (1 + 20\%) \times 785{,}36}{1000} = 32.265.468{,}56 \text{ lei}$$

În acest caz, suma cheltuielilor variabile a înregistrat o creștere cu 20%, având în vedere raporturile de condiționalitate între cei doi indicatori.

---

[89] Vâlceanu, G., Robu, V., Georgescu, N. (coordonatori), 2005. *Analiză economico-financiară*, ediția a doua, Editura Economică, București, p. 197.

Scanned with OKEN Scanner

În mod similar, în condiţiile creşterii cifrei de afaceri cu 20% şi a reducerii nivelului cheltuielilor variabile la 1.000 lei cifră de afaceri de la 785,36 lei la 784,02 lei, se vor înregistra următoarele valori ale sumei cheltuielilor variabile:

$$Cv_p = \frac{34.236.389,00 \times (1+20\%) \times 784,02}{1000} = 32.210.416,44 \text{ lei}$$

În cele de al doilea caz observăm că suma cheltuielilor variabile previzionată este cu 19,79% mai mare decât în anul precedent.

În condiţiile economiei de piaţă, evoluţia preţurilor determină modificări ale indicatorilor, ceea ce necesită corectarea acestora cu indicele inflaţiei. Creşterea cifrei de afaceri poate genera modificări atât în structura acesteia, cât şi asupra cheltuielilor variabile estimate la 1.000 lei cifră de afaceri. În acelaşi timp, modificarea structurii previzionate va influenţa asupra nivelului cheltuielilor variabile la 1.000 lei cifră de afaceri[90].

Pentru estimarea sumei cheltuielilor variabile se utilizează ecuaţia de regresie de tipul:

$y = a + bx$

unde:

y = suma absolută a cheltuielilor variabile totale;

x = cifra de afaceri.

În vederea exemplificării metodologiei de estimare a cheltuielilor variabile, vom utiliza datele din următorul tabel:

Tabelul 4.26

An (n)	Suma cheltuielilor variabile - y (mil lei)	Cifra de afaceri - x (mil. lei)	xy	x^2
1	24,52	28,45	697,59	809,40
2	25,63	29,87	765,57	892,22
3	26,81	30,92	828,97	956,05
4	27,45	33,63	923,14	1.130,98
5	28,56	34,27	978,75	1.174,43
Total	**132,97**	**157,14**	**4.194,02**	**4.963,08**

Prin folosirea metodei celor mai mici pătrate, în care:

$$\sum x = na + b\sum x$$

$$\sum xy = ax + b\sum x^2$$

se determină valorile celor doi coeficienţi astfel:

$$a = \frac{\sum y \times x^2 - \sum x \times \sum xy}{n\sum x^2 - (\sum x)^2} = \frac{132,97 \times 4.963,08 - 157,14 \times 4.194,02}{5 \times 4.963,08 - 157,14^2} = 7,2839$$

[90] Ibidem.

Scanned with OKEN Scanner

$$b = \frac{n\sum yx - \sum x \times \sum y}{n\sum x^2 - (\sum x)^2} = \frac{5 \times 4.194{,}02 - 157{,}14 \times 132{,}97}{5 \times 4.963{,}08 - 157{,}14^2} = 0{,}6144$$

În aceste condiţii, ecuaţia va fi:

$$y = 7{,}2839 + 0{,}6144 \times x$$

Considerând că cifra de afaceri în anul 6 va fi de 35 milioane lei, atunci suma cheltuielilor variabile va fi de 28,79 mil. lei.

$$y_6 = 7{,}2839 + 0{,}6144 \times 35{,}00 \text{ mil lei} = 28{,}79 \text{ mil. lei}$$

Cunoscând suma totală a cheltuielilor variabile se poate determina nivelul estimat al cheltuielilor variabile la 1000 lei cifră de afaceri, astfel:

$$Cv^{1000} = \frac{CV}{CA} \times 1000 = \frac{28{,}79 \text{ mil lei}}{35 \text{ mil lei}} \times 1000 = 822{,}54 \text{ lei}$$

În condiţiile adoptării unor măsuri tehnico-organizatorice, conducerea întreprinderii are posibilitatea de a asigura o creştere mai accentuată a cifrei de afaceri, care se va reflecta favorabil asupra nivelului cheltuielilor variabile la 1.000 lei cifră de afaceri şi, implicit, asupra performanţelor economico-financiare ale întreprinderii.

4.3.3. Analiza cheltuielilor fixe aferente cifrei de afaceri

4.3.3.1. Analiza cheltuielilor fixe aferente cifrei de afaceri – conţinut şi tipologie

Cheltuielile fixe, cunoscute şi sub denumirea de cheltuieli convenţional constante, sunt expresia valorică a consumurilor a căror mărime absolută rămâne relativ neschimbată, sau nu se modifică în cazul creşterii sau micşorării volumului producţiei. În această grupă se cuprind de exemplu: cheltuielile cu amortizarea imobilizărilor, chiriile plătite, salariile personalului de conducere, tehnic, economic, de altă specialitate, administrativ şi de deservire a secţiilor şi a entităţii, cheltuielile poştale sau de telecomunicaţii, sumele plătite pentru abonamente, cărţi, reviste şi alte publicaţii de specialitate, materiale pentru întreţinerea şi curăţenia clădirilor, primele de asigurare etc.

Mărimea cheltuielilor fixe depinde de totalitatea factorilor economici organizatorici, prin care se transpun în fapt funcţiunile unei societăţi având o anumită capacitate de producţie, precum şi durata perioadei de timp, pentru care se calculează ele (factorul timp); mărimea acestor cheltuieli constituie deci o funcţie a factorilor amintiţi şi se exprimă prin relaţia: $CF = f(T)$ în care T reprezintă o totalitate de factori.

Pentru exprimarea numerică a comportamentului cheltuielilor faţă de modificarea volumului producţiei care le-a ocazionat, se utilizează *indicele de variabilitate a cheltuielilor*.

Scanned with OKEN Scanner

În cazul unei cheltuieli de producție oarecare, indicele de variabilitate se calculează folosind una dintre formulele:

$$I_v = \frac{\frac{Ch_1 \times 100}{Ch_0} - 100}{\frac{Q_1 \times 100}{Q_0} - 100} \quad \text{sau} \quad I_v = \frac{\frac{Ch_1 - Ch_0}{Ch_0} \times 100}{\frac{Q_1 - Q_0}{Q_0} \times 100}$$

unde:

Ch_1 – suma absolută a unei cheltuieli de producție oarecare, în perioada curentă;

Ch_0 – suma absolută a aceleiași cheltuieli în perioada precedentă (de bază);

Q_1 – volumul fizic al producției în perioada curentă;

Q_0 – volumul fizic al producției în perioada precedentă (de bază).

Acest indice se calculează deci ca raport între modificarea procentuală a cheltuielilor în cauză și modificarea procentuală a volumului fizic al producției care le-a ocazionat.

Indicele de variabilitate al unei cheltuieli de producție oarecare rămâne în permanență același.

Definind cheltuielile fixe sau constante, potrivit comportamentului pe care-l au față de modificarea volumului fizic al producției, trebuie arătat că acestea sunt cheltuieli de producție și de desfacere care au indicele de variabilitate zero.

În genere, aceste cheltuieli sunt determinate de capacitatea de producție.

Structura, respectiv compoziția lor, diferă de la o unitate la alta în funcție de factorii care-i determină capacitatea și de apartenența la sector de activitate.

Cel mai adesea, mașinile și instalațiile, precum și suprafețele de producție participă cu o cotă parte predominantă la cheltuielile fixe sau de capacitate; urmează apoi cheltuielile de întreținere a structurilor, precum și o serie de alte cheltuieli legate de organizarea, administrarea și conducerea producției.

Deși, prin definiție masa cheltuielilor fixe ar trebui să fie aceeași, în practică se disting: *cheltuieli fixe propriu-zise* și *cheltuieli relativ fixe*.

a) *Cheltuieli fixe propriu-zise* sunt acelea a căror mărime rămâne constantă, indiferent dacă, în cadrul unei capacități de producție date, volumul producției crește sau scade. În această categorie se cuprind în primul rând amortizările, cheltuielile de întreținere în stare de funcționare, serviciile unităților de depanare și întreținere a mașinilor electronice de calcul, primele de asigurare, taxele de verificare și marcare a aparatelor de măsurat și cântărit, taxele de canal și salubritate, impozitul pe clădiri etc.

Este deci, evident caracterul rigid al acestor cheltuieli.

b) *Cheltuieli relativ fixe* sunt formate din acele cheltuieli de producție care manifestă o sensibilitate mai mare față de modificarea volumului fizic al producției, respectiv în raport cu măsura în care este utilizată capacitatea de producție. Din această

Scanned with OKEN Scanner

categorie fac parte: salariile personalului de conducere, tehnic, economic şi de altă specialitate, administrativ şi de deservire a secţiilor şi a societăţii, cota de asigurări sociale datorate asupra acestor salarii, alte sarcini calculate asupra lor, cheltuielile cu protecţia mediului înconjurător, furniturile de birou şi alte cheltuieli administrativ-gospodăreşti.

În general, cota de cheltuieli care revine pe unitatea de produs, depinde de suma lor absolută şi de volumul fizic al producţiei fabricate.

În principiu modificarea volumului fizic al producţiei nu influenţează totalul cheltuieli fixe; în schimb, creşterea volumului fizic al producţiei determină reducerea cotei-părţi ce revine pe unitatea de produs, după cum scăderea acestuia atrage după sine majorarea cotei de cheltuieli fixe pe unitatea de produs.

Dependenţa dintre cheltuielile fixe şi gradul de folosire a capacităţii de producţie devine vizibilă printr-o observare de lungă durată. Astfel la un grad mai mic sau mai mare de ocupare a unei capacităţi de producţie date, totalul (nivelul) cheltuielilor fixe propriu-zise rămâne în principiu neschimbat. Cheltuielile relativ fixe se modifică însă pe total, într-o anumită măsură, în funcţie de gradul de ocupare a capacităţii de producţie; mărimea lor absolută creşte deci un grad mai mare de utilizare a capacităţii de producţie.

În ansamblul lor, cheltuielile de producţie fixe se modifică însă ca mărime absolută dacă are loc extinderea respectiv, restrângerea capacităţii de producţie. Capacitatea de producţie înregistrează în astfel de cazuri un salt care poate fi ascendent (în cazul extinderii) sau descendent (în cazul micşorării sale).

4.3.3.2. Analiza factorială a cheltuielilor fixe la 1.000 lei cifră de afaceri

Eficienţa cheltuielilor fixe se apreciază prin nivelul lor la 1.000 lei venituri din exploatare sau cifră de afaceri.

Cheltuielile fixe la 1.000 lei cifră de afaceri se determină după următorul model:

$$CF^{1000} = \frac{CF}{\sum q_v p} \times 1000$$

unde:

CF – suma cheltuielilor fixe;

$\sum q_v p$ – cifra de afaceri;

CF^{1000} – cheltuieli fixe la 1.000 lei.

Analiza factorială a cheltuielilor fixe la 1.000 lei cifră de afaceri se face pe baza schemei de mai jos:

$$CF^{1000\ CA} \begin{cases} q_v \\ p \\ CF \end{cases}$$

Scanned with OKEN Scanner

Metodologia de analiză factorială a cheltuielilor fixe la 1.000 lei cifră de afaceri se realizează folosind datele preluate de la aceeaşi societate care activează în domeniul fabricării materialelor de construcţii şi sintetizate în următorul tabel:

Tabelul 4.27

Nr. crt.	Indicatori	Perioada precedentă	Perioada curentă
1	Cifra de afaceri (lei)	24.798.304,00	34.236.389,00
2	Cheltuieli fixe (lei)	2.410.395,00	3.360.032,00
3	Cifra de afaceri recalculată (lei)	-	33.365.299,00
4	Cheltuieli fixe la 1000 lei cifră de afaceri (lei)	97,20	98,14

Pe baza datelor din tabelul de mai sus analiza factorială a cheltuielilor fixe la 1.000 lei cifră de afaceri, se prezintă astfel:

$$\Delta Cf^{1000} = Cf_1^{1000} - Cf_0^{1000} = 0{,}94 \text{ lei}$$

1) Influenţa modificării cantităţii vândute asupra cheltuielilor fixe la 1.000 cifră de afaceri:

$$\Delta Cf^{1000}(\Delta q_v) = \frac{CF_0}{\sum q_{v1}p_0} \times 1000 - \frac{CF_0}{\sum q_{v0}p_0} \times 1000 =$$

$$= \frac{2.410.395{,}00}{33.365.299{,}00} \times 1000 - \frac{2.410.395{,}00}{24.798.304{,}00} \times 1000 = -24{,}96 \text{ lei}$$

2) Influenţa modificării preţului de vânzare asupra cheltuielilor fixe la 1.000 cifră de afaceri:

$$\Delta Cf^{1000}(\Delta p) = \frac{CF_0}{\sum q_{v1}p_1} \times 1000 - \frac{CF_0}{\sum q_{v1}p_0} \times 1000 =$$

$$= \frac{2.410.395{,}00}{34.236.389{,}00} \times 1000 - \frac{2.410.395{,}00}{33.365.299{,}00} \times 1000 = -1{,}84 \text{ lei}$$

3) Influenţa modificării sumei cheltuielilor fixe asupra cheltuielilor fixe la 1.000 cifră de afaceri:

$$\Delta Cf^{1000}(\Delta CF) = \frac{CF_1}{\sum q_{v1}p_1} \times 1000 - \frac{CF_0}{\sum q_{v1}p_1} \times 1000 =$$

$$= \frac{3.360.032{,}00}{34.236.389{,}00} \times 1000 - \frac{2.410.395{,}00}{34.236.389{,}00} \times 1000 = 27{,}74 \text{ lei}$$

Aprecierea eficienţei cheltuielilor fixe se realizează prin determinarea indicilor de creştere a celor doi indicatori. Astfel, creşterea mai lentă a cifrei de afaceri faţă de cheltuielile fixe (I_{CA} = 1,380 < I_{CF} = 1,394) conduce la creşterea cheltuielilor fixe la 1.000 lei cifră de afaceri faţă de nivelul anului de bază.

Scanned with OKEN Scanner

În perioada analizată se observă o creştere a cheltuielilor fixe la 1.000 lei cifră de afaceri cu 0,94 lei situaţie reflectată de analiza factorială a celor trei factori de influenţă: volumul fizic al vânzărilor (cantitatea vândută), preţurile de vânzare şi suma cheltuielilor fixe.

Creşterea volumului fizic al vânzărilor cu 37,80% a condus la micşorarea cheltuielilor fixe la 1.000 lei cifră de afaceri cu 24,96 lei. Creşterea volumului fizic al vânzărilor reflectă o poziţie concurenţială bună, o imagine bună în rândul clienţilor, un raport preţ-calitate avantajos etc. Toate aceste aspecte reprezintă puncte forte pentru entitatea analizată.

Preţul de vânzare a influenţat favorabil cheltuielile fixe la 1.000 lei cifră de afaceri cu 1,84 lei, ceea ce înseamnă o creştere relativă a rentabilităţii. Aşa cum am precizat şi în cadrul analizei cheltuielilor variabile, preţurile se pot modifica ca urmare a creşterii cheltuielilor şi a valorificării condiţiilor impuse de raportul cerere-ofertă pentru anumite produse.

Suma cheltuielilor fixe are o influenţă nefavorabilă, deosebit de puternică. Modificarea sumei cheltuielilor fixe în dinamică determină creşterea nivelului cheltuielilor fixe la 1.000 lei cifră de afaceri cu 27,74 lei. O astfel de situaţie poate avea cauze diverse, care pot fi determinate, de exemplu, de extinderea necontrolată a capacităţilor de producţie, ceea ce implică o creştere a amortizării, de modificările în sistemul de salarizare, de puterea de negociere scăzută cu furnizorii de servicii etc.

4.3.3.3. Estimarea nivelului cheltuielilor fixe

În vederea întocmirii bugetului de venituri şi cheltuieli, este necesară cunoaşterea evoluţiei probabile a cheltuielilor fixe, atât în sumă totală, cât şi a nivelului acestora la 1.000 lei cifră de afaceri. În cazul cheltuielilor fixe la 1.000 lei cifră de afaceri, se poate estima evoluţia lor viitoare, prin folosirea următoarei funcţii:

$$y = a + \frac{b}{x}$$

unde:

x = cifra de afaceri;

y = nivelul cheltuielilor fixe la 1.000 lei cifră de afaceri.

Dezvoltarea activităţii agenţilor economici are în vedere o permanentă dotare şi modernizare a producţiei în vederea realizării unor produse de calitate, competitive, rentabile. În aceste condiţii, se înregistrează o creştere a cheltuielilor fixe, dar pentru a asigura o eficienţă ridicată, se impune sporirea randamentului factorilor de producţie[91].

Pentru evidenţierea corelaţiei dintre evoluţia cifrei de afaceri şi nivelul cheltuielilor fixe la 1000 lei cifră de afaceri, se utilizează datele din următorul tabel:

[91] Ibidem, p. 201.

Scanned with OKEN Scanner

Tabelul 4.28

An	Cf la 1000 CA (lei) y	CA (mil lei) x	x^2	1/x	$1/x^2$	y/x
1	92,79	28,45	809,40	0,035149	0,001235	3,26
2	93,07	29,87	892,22	0,033478	0,001121	3,12
3	92,82	30,92	956,05	0,032342	0,001046	3,00
4	89,50	33,63	1.130,98	0,029735	0,000884	2,66
5	91,04	34,27	1.174,43	0,029180	0,000851	2,66
Total	**459,23**	**157,14**	**4.963,08**	**0,159885**	**0,005138**	**14,70**

Având în vedere relaţiile de determinare a celor doi coeficienţi, vom avea:

$$a = \frac{\Sigma y \times \Sigma \frac{1}{x^2} - \Sigma \frac{1}{x} \times \Sigma \frac{y}{x}}{n\Sigma \frac{1}{x^2} - \left(\Sigma \frac{1}{x}\right)^2} = \frac{459,23 \times 0,005138 - 0,159885 \times 14,70}{5 \times 0,005138 - 0,159885^2} = 75,7910$$

$$b = \frac{n \times \Sigma \frac{y}{x} - \Sigma \frac{1}{x} \times \Sigma y}{n\Sigma \frac{1}{x^2} - \left(\Sigma \frac{1}{x}\right)^2} = \frac{5 \times 14,70 - 0,159885 \times 459,23}{5 \times 0,005138 - 0,159885^2} = 502,0798$$

Dacă în anul 6 cifra de afaceri va fi de 35 mil lei, nivelul cheltuielilor fixe la 1.000 lei cifră de afaceri va fi:

$$y = a + \frac{b}{x} = 75,7910 + \frac{502,0798}{35} = 90,14 \text{ lei}$$

Creşterea performanţelor economico-financiare ale societăţii ca urmare a utilizării eficiente a factorilor de producţie trebuie să constituie preocuparea permanentă a managerilor de a găsi noi debuşee pe piaţă, concomitent cu diminuarea continuă a costurilor de producţie.

4.4. Analiza cheltuielilor materiale

În funcţie de domeniul de activitate al entităţii economice analizate, cheltuielile materiale prezintă o importanţă particulară în cadrul cheltuielilor de exploatare. Pentru evitarea risipei şi asigurarea performanţelor economico-financiară se impune o analiză continuă, completă şi complexă a cheltuielilor materiale, ca urmare a ponderii ridicate pe care o deţin în structura costurilor de producţie.

Analiza cheltuielilor materiale se poate realiza pentru întregul lot de producţie sau pe sortimente de produse. Analiza urmăreşte separat evoluţia cheltuielilor cu materialele şi a cheltuielilor cu amortizarea imobilizărilor corporale.

Scanned with OKEN Scanner

Cheltuielile cu materialele cuprind următoarele elemente: cheltuieli cu materiile prime şi materiale consumabile, alte cheltuieli materiale, cheltuieli cu utilităţile.

În vederea asigurării durabilităţii entităţii economice se urmăreşte eficientizarea cheltuielilor materiale, acest deziderat putându-se realiza prin introducerea inovării, respectiv a dotării cu maşini, utilaje şi instalaţii performante, care determină micşorarea consumurilor specifice. O altă modalitate de diminuare a cheltuielile materiale se poate realiza prin folosirea unor substituenţi, mai ieftini, fără a afecta nivelul calitativ al produselor.

Modificarea ponderii celor două elemente în componenţa cheltuielilor materiale este rezultatul măsurilor adoptate de managementul entităţii economice pentru schimbarea structurii de producţie, dacă cercetările de marketing o impun, folosirea de materiale substituibile sau ca urmare a aprovizionării cu materii prime, materiale, combustibili şi energiei, de la furnizorii aflaţi la distanţe cât mai mici de utilizator sau ca urmare a unor noi reglementări contabile privind normele de amortizare.

4.4.1. Analiza factorială a cheltuielilor cu materialele la 1.000 lei cifră de afaceri

Analiza cheltuielilor cu materialele este similară, din punct de vedere metodologic, cu analiza cheltuielilor la 1.000 lei cifră de afaceri sau cheltuielilor variabile la 1.000 lei cifră de afaceri, cu dezvoltarea modelului în funcţie de costul considerat..

Acest indicator se poate calcula în funcţie de cifra de afaceri sau venituri din exploatare, determinându-se indicatorul „cheltuieli cu materialele la 1.000 cifră de afaceri sau cheltuieli cu materialele la 1.000 venituri din exploatare".

Modelul de analiză a cheltuielilor cu materialele la 1.000 lei cifră de afaceri este următorul:

$$Cm^{1.000} = \frac{\Sigma q_v \times c_m}{\Sigma q_v \times p} \times 1.000$$

Din punct de vedere metodologic asupra cheltuielilor cu materialele la 1.000 lei cifra de afaceri acţionează 3 factori de gradul I (factori direcţi), respective structura producţiei vândute, preţul de vânzare şi cheltuielile cu materialele pe unitatea de produs.

Cheltuielile cu materialele pe unitatea de produs sunt influenţate de 2 factori de gradul II (factori indirecţi), respectiv consumul specific (cs) şi preţul de aprovizionare (p').

Analiza factorială a cheltuielilor cu materialele la 1.000 lei cifră de afaceri se face pe baza schemei:

$Cm^{1.000}$
- 1. g
- 2. p
- 3. cm
  - 3.1 cs
  - 3.2 p'

Scanned with OKEN Scanner

Studiu de caz

Se analizează factorial cheltuielilor cu materialele la 1.000 lei cifră de afaceri în cazul unei societăţi care are ca obiect de activitatea fabricarea de preparate farmaceutice:

Tabelul 4.29

Indicatori	Valori		Dinamică	
	Perioada precedentă	Perioada curentă	Absolută	Relativă
1. Cifra de afaceri netă* (lei)	195.390.771	216.451.674	21.060.903	110,77
2. Suma cheltuielilor cu materialele**	41.466.744	43.459.980	1.993.236	104,80
3. Cifra de afaceri netă recalculată*	-	209.340.008	-	-
4. Cheltuielile cu materialele recalculate***	-	44.730.268	-	-
5. Cheltuielile cu materialele recalculate în funcţie de volumul efectiv al producţiei vândute, consumuri specifice efective şi preţuri de aprovizionare programate****	-	45.525.676	-	-
6. Cheltuieli cu materialele la 1.000 lei cifră de afaceri (lei)	212,22	200,78	-11,44	94,60

Notă:

* Anexa nr. 1; ** Anexa nr. 2; *** Anexa nr. 3; **** Anexa nr. 4

0 = perioada precedentă, 1 = perioada curentă

La entitatea economică analizată, situaţia se prezintă astfel:

$\Delta Cm^{1000} = 200,78 - 212,22 = -11,44$ lei

din care:

1) Influenţa modificării structurii producţiei vândute asupra cheltuielilor cu materialele la 1.000 lei cifră de afaceri:

$$\Delta Cm^{1000}(\Delta g) = \frac{\Sigma qv_1 cm_0}{\Sigma qv_1 p_0} \times 1.000 - \frac{\Sigma qv_0 cm_0}{\Sigma qv_0 p_0} \times 1.000 =$$

$$= \frac{44.730.268}{209.340.008} \times 1.000 - \frac{41.466.744}{195.390.771} \times 1.000 =$$

$$= +1,448\ lei$$

2) Influenţa modificării preţurilor de vânzare asupra cheltuielilor cu materialele la 1.000 lei cifră de afaceri:

$$\Delta Cm^{1000}(\Delta p) = \frac{\Sigma qv_1 cm_0}{\Sigma qv_1 p_1} \times 1.000 - \frac{\Sigma qv_1 cm_0}{\Sigma qv_1 p_0} \times 1.000 =$$

$$= \frac{44.730.268}{216.451.674} \times 1.000 - \frac{44.730.268}{209.340.008} \times 1.000 =$$

$$= -7,020\ lei$$

Scanned with OKEN Scanner

3) Influența modificării cheltuielilor cu materialele pe unitatea de produs asupra cheltuielilor cu materialele la 1.000 lei cifră de afaceri:

$$\Delta Cm^{1000}(\Delta cm) = \frac{\Sigma qv_1 cm_1}{\Sigma qv_1 p_1} \times 1.000 - \frac{\Sigma qv_1 cm_0}{\Sigma qv_1 p_1} \times 1.000 =$$

$$= \frac{43.459.980}{216.451.674} \times 1.000 - \frac{44.730.268}{216.451.674} \times 1.000 =$$

$$= -5{,}869 \; lei$$

Verificarea 1: ΔCm^{1000} (Δg) + ΔCm^{1000} (Δp) + ΔCm^{1000} (Δcm) = ΔCm^{1000}

3.1) Influența modificării consumurilor specifice asupra cheltuielilor cu materialele la 1.000 lei cifră de afaceri:

$$\Delta Cm^{1000}(\Delta cs) = \frac{\Sigma qv_1 \Sigma cs_1 p'_0}{\Sigma qv_1 p_1} \times 1.000 - \frac{\Sigma qv_1 \Sigma cs_0 p'_0}{\Sigma qv_1 p_1} \times 1.000 =$$

$$= \frac{45.525.676}{216.451.674} \times 1.000 - \frac{44.730.268}{216.451.674} \times 1.000 =$$

$$= +3{,}675 \; lei$$

3.2) Influența modificării prețurilor de aprovizionare asupra cheltuielilor cu materialele la 1.000 lei cifră de afaceri:

$$\Delta Cm^{1000}(\Delta p') = \frac{\Sigma qv_1 \Sigma cs_1 p'_1}{\Sigma qv_1 p_1} \times 1.000 - \frac{\Sigma qv_1 \times \Sigma cs_1 p'_0}{\Sigma qv_1 p_1} \times 1.000 =$$

$$= \frac{43.458.980}{216.451.674} \times 1.000 - \frac{45.525.676}{216.451.674} \times 1.000 =$$

$$= -9{,}543 \; lei$$

Verificare 2: ΔCm^{1000} (Δcs) + ΔCm^{1000} (Δp') = ΔCm^{1000} (Δcm)

Interpretarea rezultatelor:

Rezultatele analizei factoriale a cheltuielilor cu materialele la 1.000 lei cifră de afaceri sunt prezentate în tabelul următor:

Tabelul 4.30

Indicatori	Valori (lei)
Modificarea cheltuielilor cu materialele la 1.000 lei cifră de afaceri, din care:	-11,44
1. modificarea structurii producției vândute	+1,448
2. modificarea prețurilor de vânzare	-7,020
3. modificarea cheltuielilor cu materialele pe produs, din care:	-5,869
Verificare 1	-11,44
3.1. modificarea consumurilor specifice	+ 3,675
3.2. modificarea prețurilor de aprovizionare	-9,543
Verificare 2	-5,869

Scanned with OKEN Scanner

În urma analizei efectuate la entitatea economică, se constată o scădere a cheltuielilor cu materialele la 1.000 lei cifră de afaceri (Cm^{1000}) cu 11,44 lei (respectiv 5,40%), situație apreciată ca fiind favorabilă, ca urmare a creșterii cheltuielilor cu materialele cu 4,80% și a cifrei de afaceri cu 10,77%. Aceasta situație poate fi analizată prin acțiunea celor 3 factori direcți (structura producției vândute, prețurile de vânzare, cheltuieli cu materialele pe unitatea de produs) și doi factori indirecți (consumurile specifice și prețurile de aprovizionare).

Analiza factorilor de gradul I (factori direcți):

- Structura producției vândute a influențat în mod nefavorabil Cm^{1000}, ducând la creșterea acestora cu 1,448 lei, ca urmare a majorării ponderii acelor produse cu cheltuieli materiale prevăzute la 1.000 lei cifră de afaceri de produs mai mari decât cheltuielile medii la 1.000 lei cifră de afaceri pe total entitate economică în perioada precedentă.
- Prețul de vânzare a influențat în mod favorabil Cm^{1000}, ducând la scăderea acestora cu 7,020 lei, ca efect al introducerii inovării și îmbunătățirii calității produselor, al modificării raportului dintre cerere și ofertă.
- Cheltuielile cu materialele pe unitatea de produs au contribuit la scăderea Cm^{1000} cu 5,869 lei la entitatea economică analizată, situație apreciată ca fiind favorabilă.

Analiza factorilor de gradul II (factori indirecți):

- Creșterea consumurilor specifice a influențat în mod nefavorabil Cm^{1000}, ducând la majorarea acestora cu 3,675 lei, în timp ce prețurile de aprovizionare ale materiilor prime și materialelor au dus la scăderea Cm^{1000} cu 9,54 lei (influență favorabilă), ca urmare a acțiunilor întreprinse de managementul entității economice de a negocia prețurile de aprovizionare cu furnizorii de materii prime și materiale necesare realizării produselor, precum și scăderii cheltuielilor de transport-aprovizionare prin utilizarea unor mijloace de transport adecvate, folosite eficient și prin scăderea distanțelor față de furnizori.

Scanned with OKEN Scanner

Anexa nr. 1

Produse	Cantitatea vândută (qvi) (buc.)		Structura vânzărilor (gi) (%)		Preţul de vânzare (pi) (lei)		Cifra de afaceri (qvipi) (lei)		Cifra de afaceri recalculată (lei)
	Perioada precedentă	Perioada curentă	Perioada precedentă	Perioada curentă	Perioada precedentă	Perioada curentă	Perioada precedentă	Perioada curentă	
A	180.000	185.000	9,50	9,07	90	93	16.200.000	17.205.000	16.650.000
B	179.500	184.000	9,47	9,02	125	130	22.437.500	23.920.000	23.000.000
C	169.400	175.000	8,94	8,58	150	155	25.410.000	27.125.000	26.250.000
D	154.350	174.000	8,15	8,53	80	92	12.348.000	16.008.000	13.920.000
E	154.320	159.000	8,15	7,79	75	84	11.574.000	13.356.000	11.925.000
F	143.780	155.000	7,59	7,60	60	69	8.626.800	10.695.000	9.300.000
G	143.135	160.000	7,56	7,84	63	38	9.017.505	6.080.000	10.080.000
H	141.238	151.500	7,46	7,42	80	80	11.299.040	12.120.000	12.120.000
I	140.500	149.000	7,42	7,30	93	100	13.066.500	14.900.000	13.857.000
J	130.400	148.000	6,88	7,25	78	81	10.171.200	11.988.000	11.544.000
K	120.199	143.302	6,34	7,02	74	77	8.894.726	11.034.254	10.604.348
L	119.200	129.329	6,29	6,34	200	210	23.840.000	27.159.090	25.865.800
M	118.450	127.494	6,25	6,25	190	195	22.505.500	24.861.330	24.223.860
TOTAL	**1.894.472**	**2.040.625**	**100**	**100**	**103**	**106**	**195.390.771**	**216.451.674**	**209.340.008**

Anexa nr. 2

Nr. crt.	Cheltuieli cu materiale	Perioada precedentă	Perioada curentă
1	Cheltuieli cu materii prime si materiale consumabile	36.639.540	38.193.198
2	Alte cheltuieli materiale	356.971	1.047.030
3	Cheltuieli privind utilităţile (energie+apă)	4.470.233	4.219.752
	Suma cheltuielilor materiale (1+2+3)	**41.466.744**	**43.459.980**

Anexa nr. 3

Pro-duse	Cantitatea vândută (qvi) (buc.)		Consum de materiale pe produs (cmi) (lei)		Cheltuielilor cu materialele (qvicmi) (lei)		Cheltuieli cu materialele recalculate (lei)
	Perioada precedentă	Perioada curentă	Perioada precedentă	Perioada curentă	Perioada precedentă	Perioada curentă	qv1cm0
A	180.000	185.000	23,00	21,00	4.140.000,00	3.885.000,00	4.255.000,00
B	179.500	184.000	15,00	15,50	2.692.500,00	2.852.000,00	2.760.000,00
C	169.400	175.000	16,01	15,20	2.711.450,28	2.660.000,00	2.801.085,00
D	154.350	174.000	15,00	15,20	2.315.250,00	2.644.800,00	2.610.000,00
E	154.320	159.000	18,00	19,50	2.777.760,00	3.100.500,00	2.862.000,00
F	143.780	155.000	14,01	15,00	2.014.645,36	2.325.000,00	2.171.860,00
G	143.135	160.000	24,00	20,00	3.435.240,00	3.200.000,00	3.840.000,00
H	141.238	151.500	34,00	31,77	4.802.092,00	4.812.852,00	5.151.000,00
I	140.500	149.000	34,99	35,00	4.915.954,50	5.215.000,00	5.213.361,00
J	130.400	148.000	25,00	25,20	3.260.000,00	3.729.600,00	3.700.000,00
K	120.199	143.302	21,47	22,00	2.580.552,33	3.152.644,00	3.076.550,64
L	119.200	129.329	23,00	19,46	2.741.600,00	2.516.742,34	2.974.567,00
M	118.450	127.494	26,00	26,40	3.079.700,00	3.365.841,60	3.314844,00
TOTAL	**1.894.472**	**2.040.625**	**289**	**281**	**41.466.744**	**43.459.980**	**44.730.268**

Scanned with OKEN Scanner

Anexa nr. 4

Pro-duse	Cantitatea vândută (qvi) (buc.)		Consum specific (cs) (lei)		Prețul de aprovizionare (p') (lei)		Cheltuielile cu materialele recalculate în funcție de volumul efectiv al producției vândute, consumuri specifice efective și prețuri de aprovizionare programate
	Perioada precedentă	Perioada curentă	Perioada precedentă	Perioada curentă	Perioada precedentă	Perioada curentă	qv1cs1p'0
A	180.000	185.000	10,00	9,00	2,30	2,33	3.829.500
B	179.500	184.000	7,00	8,00	2,14	1,94	3.154.286
C	169.400	175.000	8,00	8,50	2,00	1,79	2.976.153
D	154.350	174.000	5,00	5,70	3,00	2,67	2.975.400
E	154.320	159.000	4,00	4,30	4,50	4,53	3.076.650
F	143.780	155.000	8,00	8,90	1,75	1,69	2.416.194
G	143.135	160.000	5,00	6,00	4,80	3,33	4.608.000
H	141.238	151.500	8,00	7,00	4,25	4,54	4.507.125
I	140.500	149.000	9,00	8,00	3,89	4,38	4.634.099
J	130.400	148.000	3,00	4,00	8,33	6,30	4.933.333
K	120.199	143.302	9,00	8,00	2,39	2,75	2.734.712
L	119.200	129.329	6,00	7,00	3,83	2,78	3.470.328
M	118.450	127.494	3,00	2,00	8,67	13,20	2.209.896
TOTAL	**1.894.472**	**2.040.625**					**45.525.675,62**

4.4.2. Analiza cheltuielilor cu amortizarea

Amortizarea reprezintă alocarea sistematică a valorii amortizabile a unui activ pe durata sa de viață utilă. Ca expresie valorică a uzurii fizice a imobilizărilor corporale, amortizarea influențează atât cheltuielile materiale, cât și costurile de producție ale entității economice. Cheltuielile cu amortizarea sunt parte componentă a cheltuielilor materiale ale entității economice. Factorii de determinare a amortizării activelor sunt: costul de achiziție, valoarea reziduală, durata de viață estimată și metoda de calcul al amortizării (figura 4.1). Conform referențialului contabil, metodele de amortizare utilizate de entități sunt: amortizare liniară, amortizare degresivă, amortizare accelerată și amortizare calculată pe unitate de produs/serviciu. În funcție de politica contabilă adoptată, cheltuielile cu amortizarea pot avea caracter de cheltuieli convențional-constante sau pot fi dependente de dinamica volumului producției ca efect al creșterii gradului de utilizare a imobilizărilor corporale. Reducerea cheltuielilor cu amortizarea la 1.000 lei cifră de afaceri se reflectă în creșterea gradului de utilizare extensivă și intensivă a mijloacelor fixe și performanțele economico-financiare ale entității economice.

Scanned with OKEN Scanner

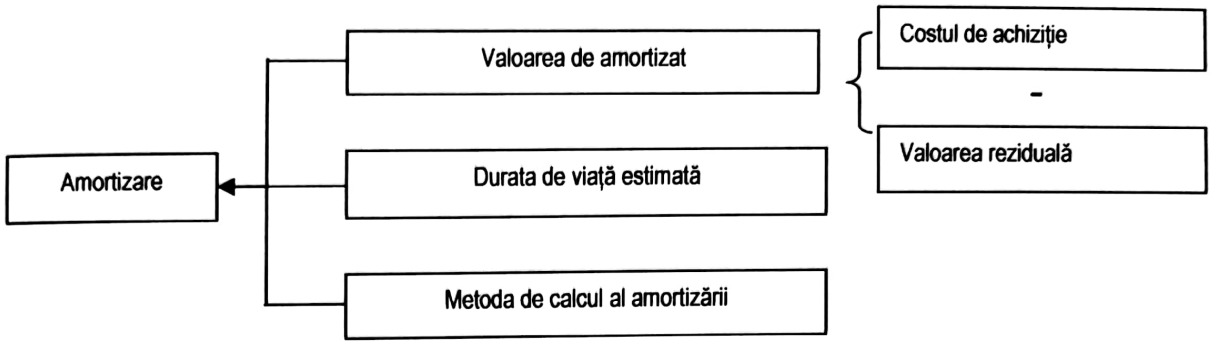
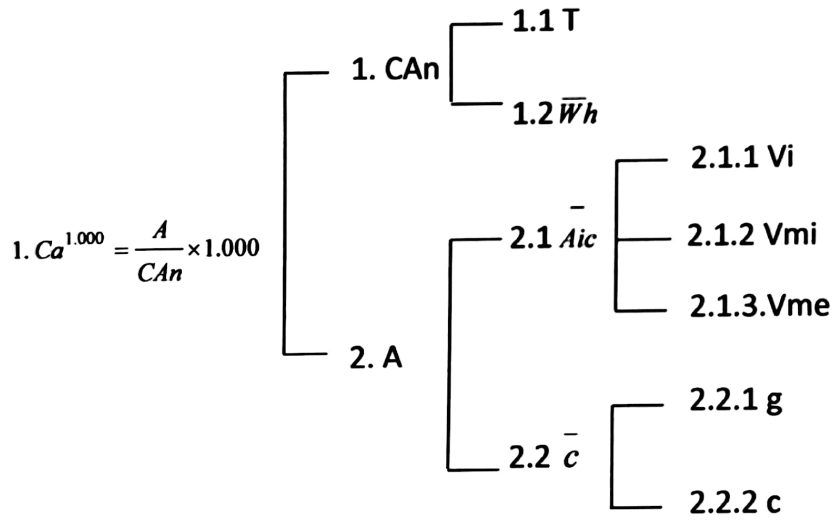
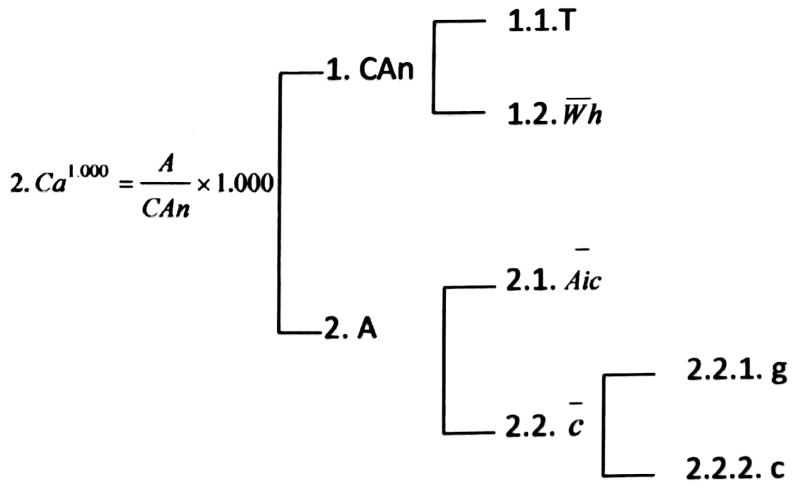


Figura 4.1. *Factorii de determinare a amortizării*

Modelele de analiză factorială a cheltuielilor cu amortizarea la 1.000 lei cifră de afaceri, sunt prezentate în continuare:





Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

unde:

CAn – cifra de afaceri netă;

A – suma amortizării;

$\bar{A}ic$ – valoarea medie a imobilizărilor corporale;

Vi – valoarea inițială;

Vmi –valoarea medie a intrărilor;

Vme – valoarea medie a ieșirilor;

$\bar{c}$ – cota medie de amortizare;

g – structura imobilizărilor corporale;

c – cota de amortizare pe grupe de imobilizări corporale;

T – timpul total lucrat;

$\bar{W}h$ – productivitatea orară.

Studiu de caz

Analiza factorială a cheltuielilor cu amortizarea la 1.000 lei cifră de afaceri netă în cazul societății care are ca obiect de activitate producția de preparate farmaceutice:

Tabelul 4.31

Indicatori	Entitate economică		Dinamică	
	Perioada precedentă	Perioada curentă	Ab.	%
1. Cifra de afaceri netă – lei	195.390.771	216.451.674	21.060.903	110,78
2. Timp total lucrat* – ore	679.106	648.032	-31.074	95,42
3. Valoarea inițială a imobilizărilor corporale – lei	123.346.232	138.388.787	15.042.555	112,20
4. Valoarea medie a intrărilor – lei	18.239.564	19.723.319	1.483.755	108,13
5. Valoarea medie a ieșirilor – lei	3.598.159	3.854.258	256.099	107,12
6. Valoarea medie a imobilizărilor corporale – lei (3 + 4 – 5)	137.987.637	154.257.848	16.270.211	111,79
7. Cota medie de amortizare** (%)	5,87	7,73	1,86	131,77
8. Cota medie (%) recalculată**	-	5,35		
9. Suma amortizării (6 · 7)/100	8.095.349	11.925.194	3.829.845	147,31
10. Productivitatea orară	287,72	334,01	46	116,09
11. Cheltuieli cu amortizarea la 1.000 lei cifră de afaceri netă	41,43	55,09	13,66	132,98

Notă: *Anexa nr. 1; **Anexa nr. 2.

Analiza factorială a cheltuielilor cu amortizarea la 1.000 lei cifră de afaceri netă, pe baza datelor din tabel, evidențiază o serie de aspecte care pot influența activitatea entității economice.

$\Delta Ca^{1.000} = 55,09 - 41,43 = 13,66$ lei

din care:

1) Influenţa modificării cifrei de afaceri nete:

$$\Delta Ca^{1000}(\Delta CA) = \frac{A_0}{CAn_1} \times 1.000 - \frac{A_0}{CAn_0} \times 1.000 =$$

$$= \frac{8.095.349.}{216.451.674} \times 1.000 - \frac{8.095.349}{195.390.771} \times 1.000 =$$

$$= -4{,}03\ lei$$

1.1) Influenţa modificării timpului lucrat:

$$\Delta Ca^{1000}(\Delta T) = \frac{A_0}{T_1 \times \overline{Wh}_0} \times 1.000 - \frac{A_0}{T_0 \times \overline{Wh}_0} \times 1.000 =$$

$$= \frac{8.095.349}{648.032 \times 287{,}72} \times 1.000 - \frac{8.095.349}{679.106 \times 287{,}72} \times 1.000 =$$

$$= 1{,}98\ lei$$

1.2) Influenţa modificării productivităţii orare:

$$\Delta Ca^{1000}(\Delta Wh) = \frac{A_0}{T_1 \times \overline{Wh}_1} \times 1.000 - \frac{A_0}{T_1 \times \overline{Wh}_0} \times 1.000 =$$

$$= \frac{8.095.349}{648.032 \times 334{,}01} \times 1.000 - \frac{8.095.349}{648.032 \times 287{,}72} \times 1.000 =$$

$$= -6{,}01\ lei$$

2) Influenţa modificării sumei amortizării:

$$\Delta Ca^{1000}(\Delta A) = \frac{A_1}{CAn_1} \times 1.000 - \frac{A_0}{CAn_1} \times 1.000 =$$

$$= \frac{11.925.194}{216.451.674} \times 1.000 - \frac{8.095.349}{216.451.674} \times 1.000 =$$

$$= 17{,}69\ lei$$

din care:

2.1) Influenţa modificării valorii medii a imobilizărilor corporale:

$$\Delta Ca^{1000}(\Delta \overline{Aic}) = \frac{(\bar{A}ic_1 - \bar{A}ic_0) \times \bar{c}_0}{CAn_1} \times 1.000 =$$

$$= \frac{(154.257.848 - 137.987.637) \times 5{,}87}{216.451.674} \times 1.000 = 4{,}40\ lei$$

Scanned with OKEN Scanner

din care:

2.1.1) Influența valorii inițiale a imobilizărilor corporale:

$$\Delta Ca^{1000}(\Delta Vi) = \frac{\frac{(Vi_1 - Vi_0) \times \bar{c}_0}{100}}{CAn_1} \times 1.000 =$$

$$= \frac{\frac{(138.388.787 - 123.346.232) \times 5,87}{100}}{216.451.674} \times 1.000 = 4,07 \; lei$$

2.1.2) Influența valorii medii a intrărilor de imobilizări corporale:

$$\Delta Ca^{1000}(\Delta Vmi) = \frac{\frac{(Vmi_1 - Vmi_0) \times \bar{c}_0}{100}}{CAn_1} \times 1.000 =$$

$$= \frac{\frac{(19.723.319 - 18.239.564) \times 5,87}{100}}{216.451.674} \times 1.000 = 0,40 \; lei$$

2.1.3) Influența valorii medii a ieșirilor de imobilizări corporale:

$$\Delta Ca^{1000}(\Delta Vme) = -\frac{\frac{(Vme_1 - Vme_0) \times \bar{c}_0}{100}}{CAn_1} \cdot 1.000 =$$

$$= -\frac{\frac{(3.854.258 - 3.598.159) \times 5,87}{100}}{216.451.674} \times 1.000 = -0,07 \; lei$$

2.2) Influența modificării cotei medii de amortizare:

$$\Delta Ca^{1000}(\Delta \bar{c}) = \frac{\frac{\bar{A}ic_1(\bar{c}_1 - \bar{c}_0)}{100}}{CAn_1} \times 1.000 =$$

$$= \frac{\frac{154.257.848 \times (7,73 - 5,87)}{100}}{216.451.674} \times 1.000 = 13,28 \; lei$$

Scanned with OKEN Scanner

din care:

2.2.1) Influența modificării structurii imobilizărilor corporale:

$$\Delta Ca^{1000}(\Delta g) = \frac{\bar{A}ic_1(\bar{c}^r - \bar{c}_0)}{100} \times 1.000 =$$

$$= \frac{154.257.848 \times (5,35 - 5,87)}{100} \times 1.000 = -3,69\ lei$$

2.2.2) Influența modificării cotei de amortizare pe categorii de imobilizări corporale:

$$\Delta Ca^{1000}(\Delta c) = \frac{\bar{A}ic_1(\bar{c}_1 - \bar{c}^r)}{100} \times 1.000 =$$

$$= \frac{154.257.848 \times (7,73 - 5,35)}{100} \times 1.000 = 16,97\ lei$$

Verificare:

1) ΔCa^{1000} (ΔT) + ΔCa^{1000} (ΔWh) = ΔCa^{1000} (ΔCAn)

1,98 + (-6,01) = -4,03 lei

2) ΔCa^{1000} (Δvi) + ΔCa^{1000} (Δvmi) + ΔCa^{1000} (Δvme) = $\Delta Ca^{1000}\left(\Delta \bar{A}ic\right)$

4,07 + 0,40 + (-0,07) = 4,40 lei

3) ΔCa^{1000} (Δg) + ΔCa^{1000} (Δc) = ΔCa^{1000} ($\Delta \bar{c}$)

-3,69 + (16,97) = 13,28 lei

4) $\Delta Ca^{1000}\left(\Delta \bar{A}ic\right)$ + ΔCa^{1000} ($\Delta \bar{c}$) = $\Delta \bar{A}ic(\Delta A)$

4,40 + (13,28) = 17,69 lei

5) ΔCAn + ΔA = $\Delta Ca^{1.000}$

-4,03 + (17,69) = +13,66 lei

Scanned with OKEN Scanner

Influenţele factorilor vor fi sintetizate în următorul tabel:

Tabelul 4.32

Indicatori	Valori (lei)
Modificarea cheltuielilor cu amortizarea la 1.000 lei cifră de afaceri, din care:	13,66
1. Influenţa cifrei de afaceri nete, din care:	-4,03
1.1. modificarea timpului lucrat	1,98
1.2. modificarea productivităţii orare	-6,01
Verificare 1	-4,03
2. Modificarea sumei amortizării	17,69
Verificare 2	13,66
2.1. Modificarea valorii medii a mijloacelor fixe, din care:	4,40
2.1.1. modificarea valorii iniţiale	4,07
2.1.2. modificarea valorii medii a intrărilor	0,40
2.1.3. modificarea valorii medii a ieşirilor	-0,07
Verificare 3	4,40
2.2. Modificarea cotei medii de amortizare	13,28
Verificare 4	17,69
2.2.1. modificarea structurii mijloacelor fixe	-3,69
2.2.2. modificarea cotei de amortizare pe grupe de mijloace fixe	16,97
Verificare 5	13,28

În urma analizei efectuate la entitatea economică, pe baza rezultatelor obţinute se constată o situaţie nefavorabilă, cheltuielile cu amortizarea la 1.000 lei cifră de afaceri ($Ca^{1.000}$) au înregistrat o creştere cu 13,66 lei, respectiv de la 41,43 lei în perioada precedentă, la 55,09 lei în perioada curentă ($Ica^{1.000}$=132,98%).

Această situaţie nefavorabilă este determinată de acţiunea factorilor de gradul I (direcţi), respectiv cifra de afaceri netă (CAn) şi suma amortizării (A) şi 9 factori de gradul II (indirecţi). Pe baza rezultatelor obţinute se constată creşterea cifrei de afaceri cu 10,78%, concomitent cu majorarea sumei amortizării, dar într-un ritm mai accelerat, respectiv cu 47,31%. Creşterea cifrei de afaceri a influenţat în mod favorabil $Ca^{1.000}$, ducând la scăderea acestora cu 4,03 lei, în timp ce creşterea sumei amortizării a contribuit în mod nefavorabil, ducând la majorarea acestora cu 17,69 lei.

Aşadar, pentru a înregistra o reducere a cheltuielilor cu amortizarea la 1.000 lei cifră de afaceri, este necesară creşterea cifrei de afaceri într-un ritm superior sumei amortizării:

$I_{CA} > I_A$

Aprofundarea analizei pe factori de gradul doi (indirecţi), respectiv timpul total lucrat (T), productivitatea orară (Wh), valoarea medie a imobilizărilor corporale ($\overline{Aic}$) şi cota medie de amortizare ($\bar{c}$) reflectă atât implicaţii pozitive, cât şi negative. Astfel, scăderea timpului lucrat cu 4,58% şi creşterea productivităţii orare cu 16,09% au contribuit în mod diferit, generând o creştere a cheltuielilor cu amortizarea la 1.000 lei cifră de afaceri cu 1,98 lei, respective o scădere cu 6,01 lei.

Scanned with OKEN Scanner

Valoarea medie a imobilizărilor corporale ($\overline{Aic}$) și cota medie de amortizare ($\bar{c}$) au crescut de la o perioada la alta cu 11,79%, respectiv cu 31,77%, generând o majorare a $Ca^{1.000}$, cu 4,40 lei, respectiv 13,28 lei.

Valoarea medie a imobilizărilor corporale poate înregistra creșteri pe seama reevaluării, a realizării obiectivelor de investiții înainte de termenul stabilit sau scoaterii din funcțiune a unor imobilizări după termenul normat de funcționare.

La rândul său, cota medie de amortizare poate să crească pe seama modificării structurii imobilizărilor în favoarea acelor categorii cu o cotă de amortizare mai mare decât cota medie de amortizare sau ca urmare a schimbării sistemului de amortizare utilizat.

Aprofundând analiza, valoarea medie a imobilizărilor este influențată de următorii factori: valoarea inițială a imobilizărilor (Vi), valoarea medie a intrărilor (Vmi) și valoarea medie a ieșirilor (Vme). Modificările de la o perioadă la alta, cu 12,20%, 8,13%, și 7,12%, au generat o influență similară asupra $Ca^{1.000}$, nefavorabilă (creștere cu + 4,07 lei, respective 0,40) și favorabilă, ducând la scăderea acestora cu 0,07 lei, ca urmare a ieșirilor de imobilizări.

Asupra cotei medii de amortizare acționează 2 factori indirecți, structura imobilizărilor și cota de amortizare pe categorii de imobilizări cu influențe diferite asupra cheltuielilor analizate, respectiv structura activelor corporale care a contribuit la scăderea cheltuielilor cu amortizarea cu 3,69 lei ca urmare a creșterii acelor categorii de imobilizări cu o cotă de amortizare mai mică decât cota medie de amortizare și o creștere cu 16,97 lei ca urmare a majorării cotei de amortizare.

Un alt model de analiză factorială a cheltuielilor cu amortizarea la 1.000 lei cifră de afaceri se prezintă schematic astfel:

$$Ca^{1.000} = \frac{\overline{Aic}}{CAn} \times \frac{A}{Aic} \times 1.000$$

- 1. $\frac{\overline{Aic}}{CAn}$
- 2. $\bar{C}$
  - 2.1 g
  - 2.2 c

în care $\frac{\overline{Aic}}{CAn}$ reprezintă eficiența utilizării imobilizărilor corporale, reflectată prin valoarea acestora la 1 leu cifră de afaceri netă (inversul cifrei de afaceri la 1 leu imobilizări corporale). Analiza factorială se desfășoară similar modelului anterior.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Anexa nr. 1

Indicatori	SB	UM	Perioada precedentă	Perioada curentă
Durata zilei de lucru (ore)	Nh=dz	ore	7,6	7,8
Număr de zile (zile)	Nz	zile	251	251
Număr de salariați (pers.)	Ns	pers.	356	331
Timp total lucrat (ore)	T	ore	679.106	648.032

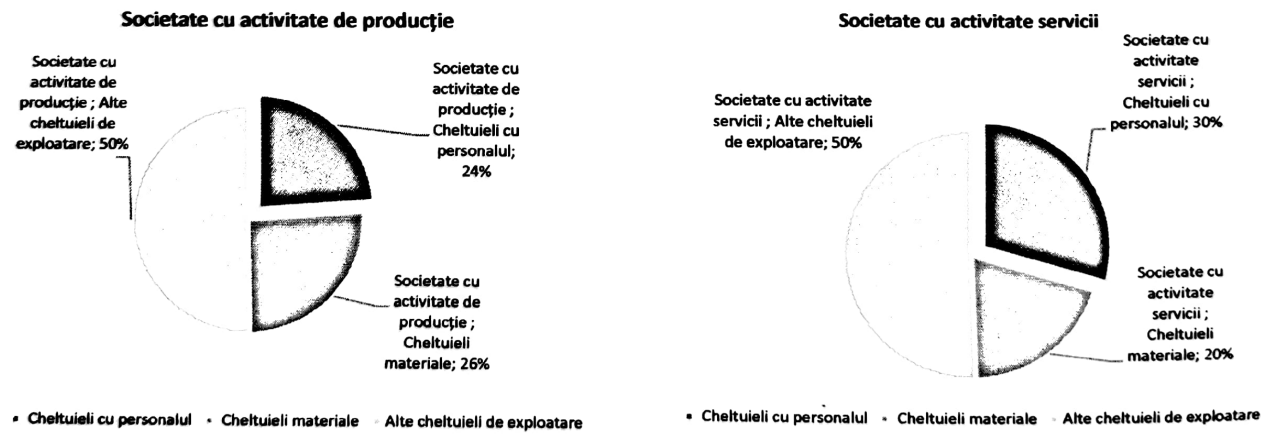
Anexa nr. 2

Categorii de mijloace fixe	Sume amortizare		Structura (gi)		Cota de amortizare pe grupa (ci)		Cota medie de amortizare recalculată
	Perioada precedentă	Perioada curentă	Perioada precedentă	Perioada curentă	Perioada precedentă	Perioada curentă	gi1ci0
Mf1	1.489.257	1.748.965	18,40	14,67	10,25	13,9	1,50
Mf2	6.345.289	7.594.328	78,38	63,68	4,95	7,26	3,15
Mf3	260.803	2.581.901	3,22	21,65	3,2	4,93	0,69
TOTAL	**8.095.349**	**11.925.194**	**100**	**100**	**5,87**	**7,73**	**5,35**

4.5. Analiza cheltuielilor cu personalul

Cheltuielile cu personalul reprezintă o componentă semnificativă a cheltuielilor înregistrate de către o societate într-o perioadă de raportare financiară. Acestea măsoară eforturile entității în relațiile sale cu resursele umane angajate în activitatea economică și constituie, totodată, o parte a valorii adăugate[92].

Considerând spre exemplificare două societăți din sectorul medical, în graficele de mai jos sunt observate diferențele privind structura cheltuielilor de exploatare:



Sursa: prelucrarea autorilor conform datelor financiare raportate în situațiile financiare ale societăților.

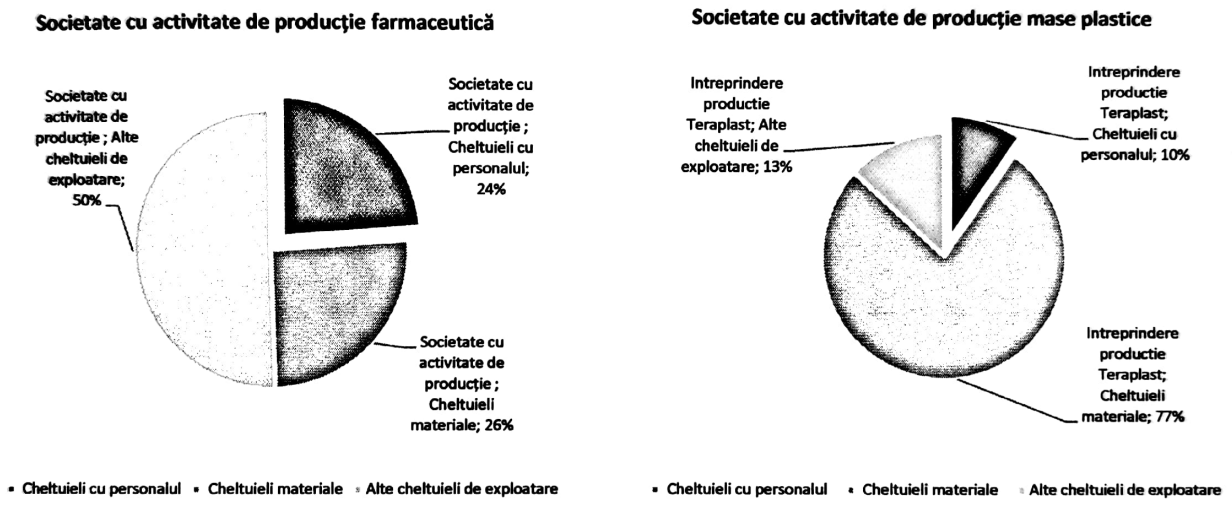
Figura 4.2. *Ponderea cheltuielilor cu personalul în funcție de activitatea unei societăți din același sector de activitate*

[92] A se vedea capitolul 2, analiza structurală a valorii adăugate.

Scanned with OKEN Scanner

Sectorul medical se caracterizează prin salarii ridicate comparativ cu media la nivelul economiei, în activitatea de servicii, salariile deținând o pondere mai ridicată, aferentă personalului medical. Ponderea semnificativă deținută de alte cheltuieli corespunde amortizărilor, mentenanței aparaturii, un nivel ridicat de calitate în sectorul medical implicând investiții mari.

Comparațiile între sectoare relevă faptul că ponderea cheltuielilor de personal poate fi mult diferită de cea a cheltuielilor cu materialele, mai ales dacă sunt utilizate tehnologii performante.



Sursa: prelucrarea autorilor conform datelor financiare raportate în situațiile financiare ale societăților.

Figura 4.3. *Ponderea cheltuielilor cu personalul în sectoare de activitate diferită*

În componența cheltuielilor cu personalul, înregistrate în contabilitate în conturile din grupa 64, partea cea mai importantă este reprezentată de cheltuielile cu salariile personalului, iar pe lângă aceasta, se includ cheltuieli cu avantajele în natură și tichetele acordate salariaților, cheltuieli cu remunerarea în instrumente de capitaluri proprii, cheltuieli cu primele reprezentând participarea personalului la profit, cheltuieli privind asigurările și protecția socială[93].

Tipologia complexă a resursei umane angajate într-o activitate economică (de exemplu, vechime, condiții de muncă, pregătire profesională), structura organizatorică a societății (unități/secții de producție, puncte de lucru/vânzare etc.) și diversele componente ale salarizării acesteia oferă posibilitatea unei abordări variate a analizei structurale a

[93] Ordin Nr. 1802 din 29 decembrie 2014, Partea I pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, p. 129.

Scanned with OKEN Scanner

cheltuielilor de personal. Volumul de activitate este, de asemenea, un criteriu important de clasificare a cheltuielilor de personal, salarizarea de bază a personalului reprezentând componenta fixă, în timp ce cheltuielile suplimentare cu personalul, implicate de un volum de activitate sporit, reprezintă componenta variabilă (prime, avantaje diverse, sporuri etc.). Totodată, cheltuielile cu personalul operativ sunt cheltuieli directe, în timp ce cheltuielile cu alte categorii de personal (auxiliar, administrativ) constituie cheltuieli indirecte, această structurare fiind utilă în contabilitatea managerială.

În mod esențial, analiza cheltuielilor cu personalul are ca obiectiv dinamica, structura și analiza factorială a eficienței remunerării personalului angajat, respectiv a cheltuielilor cu salariile. Totodată, se urmărește analiza corelației dintre dinamica productivității muncii și dinamica nivelului mediu al salarizării, care evidențiază atât echilibrul remunerare-utilizare atins de o societate cu privire la resursa umană, cât și perspectivele cu privire la remunerarea personalului.

4.5.1. Analiza cheltuielilor cu salariile

Analiza factorială a indicatorului cheltuieli cu salariile (Chs) poate evidenția atât influența dimensiunii personalului și a nivelului de salarizare, cât și a eficienței utilizării și remunerării angajaților. Astfel, în funcție de obiectivele implicate de gestionarea cheltuielilor cu resursa umană, pot fi utilizate mai multe modele de analiză factorială.

1. $Chs = \overline{Ns} \times \frac{Chs}{\overline{Ns}} = \overline{Ns} \times \overline{sa}$

unde:

$\overline{Ns}$ = numărul mediu de angajați;

$\frac{Chs}{\overline{Ns}} = \overline{sa}$ = cheltuieli medii anuale pe salariat (salariul mediu anual); această rată poate fi modelată astfel:

$$\frac{Chs}{\overline{Ns}} = \frac{T}{\overline{Ns}} \times \frac{Chs}{T}$$

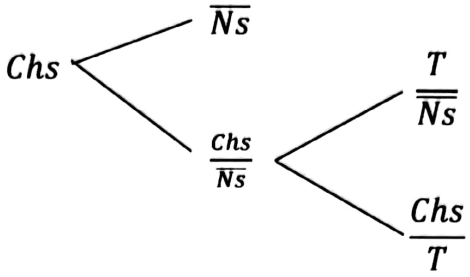
unde:

$\frac{T}{\overline{Ns}} = \overline{ts}$ = timp mediu lucrat de un angajat;

$\frac{Chs}{T} = \overline{sh}$ = cheltuieli medii anuale pe salariat pe oră lucrată (salariul mediu orar).

Prin urmare, utilizarea acestui model în analiza factorială a cheltuielilor cu salariile permite luarea unor decizii privind dimensionarea personalului și nivelul de salarizare optim.

Schema de analiză factorială este:



Pentru a exemplifica metodologia de analiză factorială vom considera datele financiare raportate de către o societate din industria producătoare de mase plastice, evidențiate în următorul tabel:

Tabelul 4.33

Nr. crt.	Indicatori	UM	Simbol	Perioada precedentă	Perioadă curentă	Abaterea valorică (Δ)	Indice (%)
1	Cifra de afaceri netă	lei	CAn	418.054.268	550.643.376	132.589.108	131,7%
2	Cheltuieli de personalul	lei	Chp	45.462.021	50.953.378	5.491.357	112,1%
3	Cheltuieli cu salariile	lei	Chs	44.059.533	49.252.288	5.192.755	111,8%
4	Număr mediu de salariați	nr.	$\overline{Ns}$	507	486	- 21	95,9%
5	Timp mediu lucrat de un salariat	ore	$\bar{t}s$	1.907	1.957	50	102,6%
6	Fond total de timp de lucru	ore-om	T	966.849	951.102	- 15.747	98,4%
7	Productivitatea medie anuală	lei	$\overline{Wa}$	824.564,63	1.133.011,06	308.446,43	137,4%
8	Productivitatea medie orară	lei	$\overline{Wh}$	432,39	578,95	146,56	133,9%
9	Salariu mediu anual	lei	$\overline{sa}$	86.902,43	101.342,16	14.439,72	116,6%
10	Salariu mediu orar	lei	$\overline{sh}$	45,57	51,78	6,21	113,6%
11	Cheltuieli cu salariile la 1.000 lei cifră de afaceri netă	lei	Cs^{1000}	105,39	89,44	- 15,95	84,9%

Cheltuielile de personal au înregistrat o modificare relativă de + 12,1%, sub influența creșterii fondului de salarii (I Chs = 111,8%), dar și a altor elemente componente ale cheltuielilor de personal (creșterea contribuțiilor pentru asigurările și protecția socială, acordarea de avantaje în natură, tichete, prime etc.).

Modificarea valorică a cheltuielilor cu salariile este de 5.192.755 lei:

$\Delta\, Chs = Chs_1 - Chs_0$ = 49.252.288 – 44.059.533 = 5.192.755 lei

Influențele factorilor se cuantifică, respectând ordinea evidențiată în schema de analiză, astfel:

1) Influența modificării dimensiunii personalului:

$\Delta\, Chs\,(\Delta \overline{Ns}) = (\overline{Ns}_1 - \overline{Ns}_0) \times \overline{sa}_0$ = – 1.824.951,07 lei.

2) Influența modificării salariului mediu anual:

$\Delta\, Chs\,(\Delta \overline{sa}) = \overline{Ns}_1 \times (\overline{sa}_1 - \overline{sa}_0)$ = + 7.017.706,07 lei.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Din care, datorită:

2.1) modificării timpului mediu lucrat de un salariat:

$$\Delta Chs\ (\Delta\ \overline{ts}) = \overline{Ns_1} \times (\overline{ts_1} - \overline{ts_0}) \times \overline{sh_0} = +\ 1.107.356{,}63 \text{ lei.}$$

2.2) modificării salariului mediu orar:

$$\Delta Chs\ (\Delta\ \overline{sh}) = Ns_1 \times \overline{ts_1} \times (\overline{sh_1} - \overline{sh_0}) = +\ 5.910.349{,}44 \text{ lei.}$$

Cheltuielile cu salariile cresc, fiind influențate exclusiv de majorarea nivelului mediu de salarizare anual (I $\overline{sa}$ = 116,6%). Diminuarea numărului mediu de salariați cu 21 de persoane conduce la o scădere a indicatorului analizat cu 1.824.951,07 lei. Modificarea dimensiunii personalului este argumentată de o mișcare normală a personalului, deoarece este una nesemnificativă, având în vedere valorile anuale ale numărului de salariați; impactul acestui factor asupra dinamicii cheltuielilor cu salariile este anulat și depășit de influența creșterii salariului mediu anual, care reprezintă factorul dominant pentru modificarea de + 7.017.706,07 lei a cheltuielilor cu salariile.

Pe de-o parte, majorarea nivelului salariului mediu anual din perioada analizată este determinată de creșterea timpului mediu lucrat de un salariat cu 50 ore, care determină un plus de 1.107.356,63 lei al cheltuielilor cu salariile, fiind o cauză justificată. Pe de altă parte, indicatorul analizat crește cu 5.910.349,44 lei datorită majorării salariului mediu orar cu 13,6%.

Inflația reprezintă, în cele mai multe situații asemănătoare, sursa curentă a majorării salarizării personalului, de aceea deciziile managementului sunt orientate către obținerea de performanțe ale resursei umane cu impact favorabil asupra rezultatelor societății. Altfel, este important ca majorarea salariilor să aibă la bază o corelare cu dinamica productivității muncii.

Un model de analiză a cheltuielilor cu salariile care evidențiază influența eficienței utilizării personalului și cea a eficienței remunerării este următorul:

$$\text{II. } Chs = \overline{Ns} \times \frac{CA}{\overline{Ns}} \times \frac{Chs}{CAn} = \overline{Ns} \times \overline{Wa} \times s$$

unde:

$\overline{Ns}$ = numărul mediu de angajați;

$\frac{CA}{\overline{Ns}} = \overline{Wa}$ = cifra de afaceri netă medie pe angajat (productivitatea medie anuală); această rată poate fi modelată astfel:

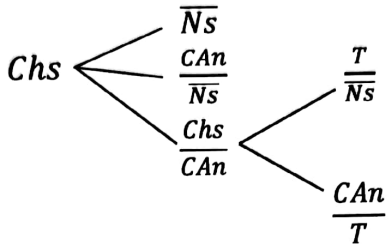
$$\frac{CAn}{\overline{Ns}} = \frac{T}{\overline{Ns}} \times \frac{CAn}{T}$$

unde:

$\frac{T}{\overline{Ns}} = \overline{ts}$ = timp mediu lucrat de un angajat ;

$\frac{CAn}{T} = \overline{Wh}$ = cifra de afaceri netă medie pe angajat, pe oră lucrată (productivitatea medie orară);

$\frac{Chs}{CA} = s$ = cheltuieli cu salariile la 1 leu cifră de afaceri netă, respectiv rata de eficiență a cheltuielilor cu salariile.



4.5.2. Analiza eficienței cheltuielilor cu salariile. Corelația dintre dinamica salarizării și dinamica performanțelor resursei umane

Este important ca dimensiunea cheltuielilor cu salariile să fie adaptată nivelului de activitate al societății, astfel încât să fie evitată situația în care fondul de salarii înregistrează o dinamică crescătoare mult mai accentuată comparativ cu rezultatele operării. În acest sens, modificarea cheltuielilor cu salariile trebuie să țină cont de dinamica cifrei de afaceri, urmărindu-se proiectarea unui fond de salarii la o valoare maxim admisibilă.

Analiza indicatorului cheltuieli cu salariile la 1000 lei cifra de afaceri evidențiază corelarea eforturilor unei societăți privind resursa umană și rezultatele economice ale activității depuse.

$$Cs^{1000} = \frac{Chs}{CAn} \times 1.000$$

Utilizând datele financiare ale societății din industria producătoare de mase plastice prezentate în tabelul 4.33, se remarcă o creștere a cifrei de afaceri de 31,7% și de 11,8% a cheltuielilor cu salariile. Respectându-se corelația $I\,Chs < ICA$, în acest caz s-a obținut o eficiență a remunerării angajaților societății, cu toate că abaterea absolută a cheltuielilor cu salariile prezintă o depășire a fondului de salarii din perioada anterioară cu 5.192.755 lei.

Pentru analiza factorială a ratei de eficiență a cheltuielilor cu salariile se are în vedere modelarea celor doi termeni considerând dimensiunea resursei umane, respectiv numărul mediu de salariați, astfel:

$$Chs = \overline{Ns} \times \frac{Chs}{\overline{Ns}} = \overline{Ns} \times \overline{sa} \quad \text{și} \quad CAn = \overline{Ns} \times \frac{CAn}{\overline{Ns}} = \overline{Ns} \times \overline{Wa}$$

Scanned with OKEN Scanner

Modelul ratei cheltuieli cu salariile la 1000 lei cifră de afaceri devine:

$$Cs^{1000} = \frac{Chs}{CA} \times 1000 = \frac{\overline{Ns} \times \overline{sa}}{\overline{Ns} \times \overline{Wa}} \times 1000 = \frac{\overline{sa}}{\overline{Wa}} \times 1000$$

$$Cs^{1000} \lessdot \begin{matrix} \overline{Wa} \\ \overline{sa} \end{matrix}$$

Prin urmare, abaterea absolută a ratei va fi:

$$\Delta Cs^{1000} = \frac{\overline{sa_1}}{\overline{Wa_1}} \times 1000 - \frac{\overline{sa_0}}{\overline{Wa_0}} \times 1000 = -15{,}95 \text{ lei}$$

Din care:

1) Influența modificării productivității medii anuale:

$$\Delta Cs^{1000}(\Delta\overline{Wa}) = \frac{\overline{sa_0}}{\overline{Wa_1}} \times 1000 - \frac{\overline{sa_0}}{\overline{Wa_0}} \times 1000 = -28{,}69 \text{ lei}$$

2) Influența modificării salariului mediu anual:

$$\Delta Cs^{1000}(\Delta\overline{sa}) = \frac{\overline{sa_1}}{\overline{Wa_1}} \times 1000 - \frac{\overline{sa_0}}{\overline{Wa_1}} \times 1000 = +12{,}74 \text{ lei}$$

Este de dorit ca utilizarea personalului și calitățile acestuia (pregătire profesională, experiență, comportament) să determine un trend superior al rezultatelor, comparativ cu cheltuielile pe care o societate le alocă cu remunerarea acestuia. În cazul analizat, rata de eficiență a cheltuielilor cu salariile scade cu 15,95 lei, de la nivelul de 105,39 lei la 1000 lei cifra de afaceri înregistrat în anul anterior.

Productivitatea anuală a muncii are un nivel cu 37,4% mai mare la sfârșitul anului față de începutul acestuia și conduce la o diminuare a ratei analizate cu 28,69 lei, în timp ce salariul mediu anual a crescut cu 16,6%, determinând o creștere a cheltuielilor cu salariile la 1000 lei cifra de afaceri cu 12,74 lei. Așadar, productivitatea medie anuală reprezintă factorul care susține eficiența remunerării personalului acestei entități în exercițiul financiar analizat, cu toate că influența ei pozitivă este parțial atenuată de majorarea salariului mediu anual. Corelând influențele celor doi factori și cu diminuarea numărului de angajați, cauzele care pot fi considerate sunt stimularea salariaților prin acordarea de avantaje în natură sau bănești, creșterea ponderii personalului instruit sau cu experiență și, totodată, cu un nivel de salarizare mai mare decât salariul mediu anual, aspectele enumerate putând fi identificate printr-o analiză structurală a personalului și salarizării.

Scanned with OKEN Scanner

Un instrument de analiză a relației dintre dinamica productivității medii anuale și dinamica salariului mediu anual este *indicele de corelație (Ic)*, util în ajustarea eforturilor unei societăți privind remunerarea resursei umane în funcție de performanțele obținute.

$$Ic = \frac{I\overline{sa}}{I\overline{Wa}}$$

unde:

$$I\overline{sa} = \frac{\overline{sa}_1}{\overline{sa}_0} \times 100$$

și

$$I\overline{Wa} = \frac{\overline{Wa}_1}{\overline{Wa}_0} \times 100$$

Valorile indicelui de corelație pot fi subunitare sau supraunitare și arată dacă remunerarea angajaților este adecvată performanțelor obținute ca urmare a muncii depuse de angajați.

În cazul exemplificat, valoarea indicelui de corelație este 0,849, care relevă atingerea obiectivului managementului societății, oferind posibilitatea unei suplimentări justificate a cheltuielilor cu salariile.

Presupunând că dinamica productivității anuale a muncii ar fi fost inferioară creșterii salariului mediu anual de 16,6%, respectiv $I\overline{Wa} < I\overline{sa}$, indicele de corelație ar fi avut o valoare supraunitară, demonstrând absența corelării nivelului de salarizare cu performanțele personalului. Cu toate că dinamica cifrei de afaceri este influențată, pe lângă capacitatea de operare a entității economice, și de factori externi (piața), monitorizarea și previzionarea cheltuielilor cu salariile cu ajutorul indicelui de corelație susține obținerea de performanțe economice și creșterea valorii afacerii.

4.6. Analiza cheltuielilor financiare cu dobânzile

Cheltuielile cu dobânzile (Ch_{Dob}) exprimă costul utilizării finanțării externe în activitatea unei societăți. Acestea sunt cheltuieli financiare raportate în Situația veniturilor și cheltuielilor, în cadrul cheltuielilor financiare fiind înregistrate[94] totodată pierderi din creanțe legate de participații, cheltuieli privind investițiile financiare cedate, diferențele nefavorabile de curs valutar, sconturile acordate clienților și alte cheltuieli financiare. Totuși, cheltuielile cu dobânzile reprezintă categoria cu cea mai mare pondere în structura cheltuielilor financiare.

Valoarea cheltuielilor cu dobânzile diminuează profitul brut al unei societăți, afectând implicit nivelul profitului net înregistrat la nivelul perioadei de raportare. Dincolo de acest efect direct asupra profitabilității perioadei, nivelul cheltuielilor cu dobânzile este rezultatul politicii financiare adoptate de către societate.

[94] Ibidem, p. 226.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Cheltuielile cu dobânzile reprezintă un indicator valoric obținut prin aplicarea unei rate de dobândă la valoarea resurselor financiare atrase din surse externe, precum:

- împrumuturi bancare și datorii asimilate;
- credite bancare pe termen scurt și cele acordate de bănci în conturile curente (linii de credit);
- leasing financiar;
- împrumuturi încasate de la entități afiliate, entități asociate și entități controlate în comun;
- disponibilitățile lăsate temporar la dispoziția entității de către acționari sau asociați.

$Ch_{Dob} = \overline{Cr} \times r_{dob}$

unde:

Ch_{Dob} = cheltuieli cu dobânzile;

$\overline{Cr}$ = soldul mediu al creditului atras;

r_{dob} = rata dobânzii aferente creditului.

O societate utilizează adesea o finanțare externă diversificată, iar pentru a analiza cauzelor care determină variația cheltuielilor cu dobânzile este important să fie înțeleasă atât structura surselor de finanțare externă, cât și costurile îndatorării, respectiv ratele de dobândă la care a fost obținută finanțarea externă.

Considerăm, ca exemplu, că o societate beneficiază de finanțare externă a activității, obținută din surse diferite:

Tabelul 4.34. *Determinarea cheltuielilor cu dobânzile*

Nr. crt.	Categorii credite	Valoare credit (lei)	Structura finanțării externe	Rata anuală a dobânzii	Cheltuieli cu dobânda (lei)
1.	Sold mediu credit, 5 ani/Banca A	12.800.000	87,3%	6,21%	794.880
2.	Sold mediu credit, 3 ani/Banca B	1.854.000	12,7%	5,63%	104.380
3.	Total	14.654.000	100,0%	**6,14%**	899.260

Prin urmare:

$Ch_{Dob} = \sum_{i=1}^{n} \overline{Cr_i} \times rdob_i$

În acest caz, cheltuielile cu dobânzile însumează valorile dobânzilor aferente tuturor creditelor atrase la nivelul exercițiului financiar analizat, fiind în valoare de 899.260 lei.

Structura resurselor de finanțare se analizează prin calcularea ponderilor categoriilor de credite atrase, astfel:

$$g_{Cri} = \frac{\overline{Cr_i}}{\overline{Cr}} \times 100$$

Se remarcă o pondere de 87,3% a finanţării obţinute de la banca A, banca B oferind 12,7% din finanţarea externă a societăţii. Costul creditului de la banca A, de 6,21%, este mai ridicat decât costul creditului de la banca B, ceea ce, coroborat cu structura finanţării externe, arată un risc financiar ridicat.

Poate fi determinată o *rată medie dobânzii* (denumită şi procent mediu de dobândă sau cost procentual mediu al îndatorării), $\overline{rd}$, astfel:

$$\overline{rd} = \sum_{i=1}^{n} \frac{g_{Cri} \times rdob_i}{100} = \frac{87{,}3 \times 6{,}21 + 12{,}7 \times 5{,}63}{100} = 6{,}14\%$$

În teoriile financiare, costul capitalului împrumutat reprezintă un parametru necesar pentru determinarea costului capitalului investit într-o afacere. Costul capitalului reprezintă o rată de remunerare aşteptată de finanţatorii dintr-o societate, atât acţionari sau asociaţi, cât şi creditori. Rata dobânzii reprezintă rata de remunerare a creditorilor, iar entităţile plătesc *serviciul datoriei* (credit de rambursat şi dobânda) înainte de remunerarea acţionarilor[95]. Riscul creditorilor este mai mic decât cel al acţionarilor, iar remunerarea acestora se face înaintea deducerii impozitului pe profit. Pentru a aduce costurile capitalurilor investite la aceeaşi bază, rata dobânzii este ajustată cu cota impozitului pe profit (ci) în calcularea costului mediu ponderat al capitalului, astfel:

$$r_{dob\ aj} = r_{dob} \times (1\text{-}ci)$$

unde:

$r_{dob\ aj}$ = rata dobânzii ajustată (după impozitare)

Costul mediu ponderat al capitalului (Cmpc) este media aritmetică ponderată a costului tuturor surselor de finanţare din structura capitalului investit în societate.

$$Cmpc = C_{Cpr} \times \frac{Cpr}{Vci} + C_{Cimpr} \times \frac{Cîmpr}{Vci} \times (1 - ci)$$

unde:

Vci = Cpr + Cîmpr;

Cmpc = cost mediu ponderat al capitalului;

C_{Cpr} = costul capitalului propriu;

Cpr = capitalul propriu;

Vci = valoarea capitalului investit;

$C_{Cîmpr}$ = costul capitalului împrumutat (rata dobânzii aferente împrumuturilor atrase);

Cîmpr = capitalul împrumutat.

[95] Anghel, I. (coordonator), Anica Popa, A., Oancea-Negescu, M., Popescu, A.M., 2010. *Evaluarea întreprinderii*, Editura Economică, Bucureşti, p. 195.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

În analiza economico-financiară a entității prezintă interes corelarea efortului privind finanțarea externă a operării cu efectele rezultate. Indicatorul care pune în evidență influența finanțării externe asupra performanțelor unei societăți este rata de eficiență a cheltuielilor cu dobânzile, respectiv rata cheltuielilor cu dobânzile la 1.000 lei cifră de afaceri:

$$Cd^{1000} = \frac{ChDob}{CAn} \times 1000$$

Pentru analiza eficienței cheltuielilor cu dobânzile se pot utiliza, în funcție de informațiile necesare factorilor decizionali, următoarele modele:

I. $$Cd^{1000} = \left(\frac{\overline{Ac}}{CAn} \times \frac{\overline{Cr}}{\overline{Ac}} \times \frac{ChDob}{\overline{Cr}}\right) \times 1000$$

Acest model multiplicativ permite analiza factorială prin descompunerea ratei pe următorii factori de influență:

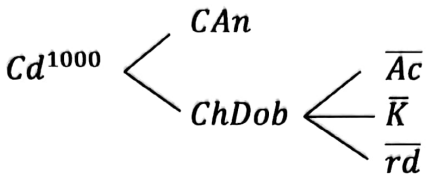
1) Viteza de rotație a activelor circulante – raportul dintre soldul mediu al activelor circulante și cifra de afaceri netă exprimă eficiența gestionării activelor aferente operării; aceasta este o cauză a obținerii unei eficiențe a îndatorării, diminuarea ratei având un efect favorabil asupra dinamicii ratei cheltuielilor cu dobânzile la 1.000 lei cifră de afaceri netă;
2) Rata $\frac{\overline{Cr}}{\overline{Ac}}$ evidențiază ponderea finanțării externe a operării, constituită, în general, din credite pe termen scurt; în mod firesc, ponderea mai mare a finanțării externe determină o creștere a ratei cheltuielilor cu dobânzile la 1.000 lei cifră de afaceri netă, respectiv o eficiență mai scăzută a efortului de finanțare externă;
3) Rata $\frac{ChDob}{\overline{Cr}}$ reprezintă rata medie a dobânzii ($\overline{rd}$), dinamica costului mediu al îndatorării, având un efect direct proporțional asupra ratei de eficiență a cheltuielilor cu dobânzile.

$$Cd^{1000} \left\langle \begin{array}{l} \frac{\overline{Ac}}{CAn} \\ \frac{\overline{Cr}}{\overline{Ac}} \\ \frac{ChDob}{\overline{Cr}} \end{array} \right.$$

II. $$Cd^{1000} = \frac{ChDob}{CAn} \times 1000 = \frac{\frac{\overline{Ac} \times \overline{K} \times \overline{rd}}{100^2}}{CAn} \times 1000$$

Acest model permite descompunerea și analiza factorială a ratei pe doi factori direcți, cifra de afaceri netă și suma cheltuielilor cu dobânzile, cel de-al doilea factor fiind, la rândul lui, descompus pe trei factori: soldul mediu al activelor circulante, ponderea finanțării

externe a operării și rata medie a dobânzii. Astfel, se pot face observate sensul și intensitatea celor doi termeni fundamentali ce construiesc rata de eficiență a cheltuielilor cu dobânzile.



unde:

Cd^{1000} = cheltuielile cu dobânzile la 1.000 lei cifră de afaceri netă;

Ch_{Dob} = suma cheltuielilor cu dobânzile;

CAn = cifra de afaceri netă;

$\overline{Ac}$ = soldul mediu al activelor circulante;

$\overline{K} = \frac{\overline{Cr}}{\overline{Ac}}$ = cota medie de finanțare externă a activelor circulante (a exploatării);

$\overline{Cr}$ = soldul mediu al creditelor atrase;

$\overline{rd} = \frac{ChDob}{\overline{Cr}}$ = rata medie a dobânzii.

Pentru exemplificarea analizei factoriale a ratei cheltuieli cu dobânzile la 1.000 lei cifra de afaceri netă, vom considera modelul multiplicativ (modelul I) și utilizăm datele financiare raportate pentru ultimul an de activitate în situațiile financiare de către o societate din sectorul de fabricare de produse din mase plastice, care utilizează credite pentru finanțarea activității sale.

Tabelul 4.35

Nr. crt.	Indicatori	Simbol	Perioada precedentă	Perioada curentă	Abaterea valorică (Δ)	Indice (%)
1	Cifra de afaceri netă (lei)	CAn	418.054.268	550.643.376	132.589.108	131,72%
2	Cheltuielile cu dobânzile (lei)	Ch_{Dob}	4.522.444	2.501.377	-2.021.067	55,31%
3	Soldul mediu al activelor circulante (lei)	$\overline{Ac}$	289.889.856	514.734.824	224.844.968	177,56%
4	Soldul mediu al creditelor (lei)	$\overline{Cr}$	121.623.829	72.987.166	-48.636.663	60,01%
5	Cota medie de participare a creditelor la finanțarea activelor circulante (%)	$\overline{K}$	41,95	14,17	-27,78	33,80%
6	Viteza de rotație a activelor circulante (coef.)	$\frac{\overline{Ac}}{CA}$	0,69	0,93	0	134,81%
7	Rata medie a dobânzii/Costul anual al finanțării externe (%)	$\overline{rd}$	3,71	3,42	-0,29	92,17%
9	Cheltuieli cu dobânzile la 1.000 lei CAn (lei)	Cd^{1000}	10,81	4,54	-6,28	41,99%

Abaterea valorică a ratei de eficiență a cheltuielilor cu dobânzile evidențiază o corelație optimă între evoluția cifrei de afaceri nete, de +31,72% și cea a cheltuielilor cu

Scanned with OKEN Scanner

dobânzile, de – 44,69%, arătând în acest caz aportul ambilor termeni ai ratei la dinamica înregistrată (I_{CA} = 131,72% și I_{ChDob} = 55,31%).

$$\Delta\, Cd^{1000} = Cd_1{}^{1000} - Cd_0{}^{1000} = -6{,}28 \text{ lei}$$

Considerând modelul de analiză selectat, scăderea cu 6,28 lei a nivelului ratei, cu un echivalent procentual de 58,01%, se explică prin influențele următorilor factori:

1) Influența modificării vitezei de rotație a activelor circulante

$$\Delta\, Cd^{1000}\,(\Delta\frac{\overline{Ac}}{CAn}) = [\,(\frac{\overline{Ac}_1}{CAn_1} - \frac{\overline{Ac}_0}{CAn_0}) \times \frac{\overline{Cr}_0}{\overline{Ac}_0} \times \frac{ChDob_0}{\overline{Cr}_0}\,] \times 1.000 = +3{,}77 \text{ lei}$$

2) Influența modificării cotei de finanțare externă a exploatării

$$\Delta\, Cd^{1000}\,(\Delta\frac{\overline{Cr}}{Ac}) = [\,\frac{\overline{Ac}_1}{CAn_1} \times (\frac{\overline{Cr}_1}{\overline{Ac}_1} - \frac{\overline{Cr}_0}{\overline{Ac}_0}) \times \frac{ChDob_0}{\overline{Cr}_0}] \times 1.000 = -9{,}65 \text{ lei}$$

3) Influența modificării ratei medii de dobândă (costului mediu anual al finanțării)

$$\Delta\, Cd^{1000}\,(\Delta\frac{ChDob}{\overline{Cr}}) = [\,\frac{\overline{Ac}_1}{CAn_1} \times \frac{\overline{Cr}_1}{\overline{Ac}_1} \times (\frac{ChDob_1}{\overline{Cr}_1} - \frac{ChDob_0}{\overline{Cr}_0})] \times 1.000 = -0{,}39 \text{ lei}$$

Aplicarea metodei substituirilor în lanț arată influențe diferite ca sens și intensitate ale celor trei factori asupra dinamicii cheltuielilor cu dobânzile la 1.000 lei cifra de afaceri netă din anul curent. Diminuarea nivelului ratei analizate relevă o îmbunătățire a eficienței costurilor îndatorării, iar factorul dominant este reprezentat de ponderea finanțării externe a activelor circulante, care la nivelul perioadei de analiză a condus la o scădere cu 9,65 lei a ratei cheltuielilor cu dobânzile la 1.000 lei cifra de afaceri. Se adaugă și aportul favorabil al costului mediu anual al finanțării, care determină, însă, o modificare de numai – 0,39 lei a ratei analizate. Singurul factor cu acțiune nefavorabilă este viteza de rotație a activelor circulante, care a determinat o creștere cu 3,77 lei a ratei de eficiență a cheltuielilor cu dobânzile și arată o gestionare deficitară a activelor aferente operării.

Viteza de rotație a activelor circulante s-a încetinit, având drept cauză o creștere cu 77,56% a soldului mediu al activelor circulante la sfârșitul anului, comparativ cu valoarea înregistrată la începutul anului, care e corelată cu o dinamică mai lentă a cifrei de afaceri, de numai +31,72%. Aceasta poate reflecta fie stocuri excedentare față de nivelul vânzărilor realizate, fie dificultăți în încasarea creanțelor, aspecte care pot fi identificate printr-o analiză mai detaliată a gestiunii activelor circulante.

Scăderea cotei de finanțare externă a activelor circulante la sfârșitul perioadei cu 66,20% în termeni procentuali, de la un nivel de 41,95% în perioada precedentă, influențează pozitiv dinamica ratei analizate și este efectul deciziei de micșorare a aportului de credite ($I_{\overline{Cr}}$ = 60,01%) la finanțarea unei activități în creștere ($I_{\overline{Ac}}$ =177,56%). Acest fapt semnifică o creștere a autonomiei financiare a societății, susținerea activității din surse

Scanned with OKEN Scanner

proprii de finanțare fiind o situație specifică entităților care au atins stadiul de maturitate și au o poziție stabilă pe piață, astfel încât să nu mai acceseze finanțare externă pentru a face față concurenței.

Costul mediu al finanțării externe a scăzut cu 0,29 puncte procentuale și a avut ca efect diminuarea cheltuielilor cu dobânzile la 1.000 lei cifra de afaceri cu 0,39 lei. Modificările ratelor de dobândă pun în evidență, pe de-o parte, factorii macroeconomici care influențează costul îndatorării, iar pe de altă parte, capacitatea de negociere a societății cu creditorii. Nivelul ratei medii a dobânzii este o consecință a structurii finanțării externe a unei societăți și a nivelurilor ratelor de dobândă contractate: atât o pondere mai mare a categoriilor de credite cu rate ale dobânzii mai mari decât nivelul mediu de referință al ratei de dobândă, cât și creșterile de rate ale dobânzii la creditele obținute conduc la majorarea costului mediu al finanțării externe.

În cazul analizat, diminuarea valorii cheltuielilor cu dobânzile cu 2.021.067 lei are o influență favorabilă asupra profitabilității entității la nivelul anului curent. Cu toate acestea, impactul pe termen lung al utilizării finanțării externe asupra performanțelor și valorii societăților este semnificativ, creditarea continuând să rămână o sursă dominantă de finanțare, care asigură, în pofida riscurilor și costurilor implicate, flexibilitate în operare și creștere economică.

4.7. Analiza costului pe produs

Costul pe produs reprezintă unul dintre cei mai importanți indicatori ai activității de producție pentru orice entitate economică. Costul este evaluat prin comparație cu valoarea de piață a produselor. Costul este obiectiv, în sensul că se poate estima, cel puțin în termeni post-factum, de către observatorii externi, în ciuda faptului că valorile de piață sunt stabilite, în general, de evaluările subiective ale producătorilor și consumatorilor (cerere-ofertă)[96].

Teoria valorii explică formarea prețului unui bun sau serviciu ca fiind determinat de suma costurilor resurselor necesare obținerii acestuia. Costul este format din consumul factorilor de producție precum munca, capitalul sau pământul, la care se adaugă și alte costuri eferente bunului sau serviciului respectiv. Adam Smith[97], în lucrarea „The Wealth of Nations" pune accent pe teoria valorii, afirmând că prețul real al fiecărui lucru reprezintă truda și problemele ocazionate de obținerea lui, la care se adaugă alte costuri. De asemenea, Adam Smith consideră că munca reprezintă primul preț care a fost plătit pentru orice lucru, realizând o comparație între efortul depus pentru vânarea unui castor și a unui cerb, concluzionând că orice lucru care necesită un volum dublu de muncă ar trebui să valoreze mult mai mult.

[96] Buchanan, J.M., 1999. *Cost and Choice: An Inquiry în Economic Theory,* Indianapolis, in: *Liberty Fund,* Inc http://www.econlib.org/library/Buchanan/buchCv6c1.html#n13 accesat în 06.06.2009.
[97] Adam Smith (1723-1790) – economist și filozof scoțian.

Scanned with OKEN Scanner

Ulterior David Ricardo[98] a reluat o parte din ideile lui Adam Smith în prima parte a lucrării sale „On the Principles of Political Economy and Taxation"[99], reliefând conceptele cost și valoare. Prin lucrarea sa a reușit să realizeze un mix între teoria costului de producție și teoria valorii muncii. O teorie diferită de cea specificată de David Ricardo referitoare la cost este lansată și susținută de școala neo-ricardiană, al cărei fondator este Piero Sraffa[100]. Michał Kalecki[101] a realizat delimitări în ceea ce privește costul și prețul, afirmând că în anumite sectoare de activitate, precum cele productive și de servicii, costurile determină prețul, spre deosebire de cele în care prețul este stabilit pe baza cererii (sectorul agricol).

Având în vedere cele menționate anterior, se poate concluziona că orice echipă de management este interesată de identificarea și adoptarea unor decizii de natură tehnico-organizatorice care să conducă la reducerea costurilor pe produs și creșterea rentabilității, adică a performanțelor.

Derularea activității de producție presupune parcurgerea mai multor faze ale circuitului economic, de la aprovizionarea cu materii prime și materiale, stocarea acestora, consumul în procesul de producție și realizarea produsului finit până la vânzare și, implicit, generarea costurilor aferente acestor faze. De aceea, este necesară, pentru fiecare fază a circuitului economic, stabilirea structurii specifice a costului. Analiza structurală a costului se face cu ajutorul mărimilor relative de structură care stabilesc în ce raport se află fiecare element sau grup de elemente (categorii de cheltuieli) față de nivelul total al colectivității (costul total). Conținutul informațional al mărimilor relative de structură poate fi acela de pondere sau greutate specifică. Analiza structurală a costurilor poate fi detaliată la nivelul oricărui criteriu de grupare a acestora în funcție de obiectivele urmărite. Indiferent de criteriile de grupare, prin analiza structurală se evidențiază rezultatele obținute, tendințele fiecărei grupe sau subgrupe de costuri, rezervele de optimizare a acestora.

La nivelul entităților economice se urmărește ca nivelul costului de producție să fie în scădere în comparație cu perioadele precedente. În analiza dinamicii costului se utilizează indicii individuali sau sistemul de indici individuali la nivelul produsului, sistemul indicilor de grup la nivelul producției marfă sau al nivelului producției fabricate într-o perioadă de timp dată.

Aprofundarea studiului costurilor implică utilizarea analizei factoriale a acestora, mai ales când între factori există relații de raport sau produs și are ca scop determinarea abaterilor față de o anumită bază de comparație, explicarea acestora prin prisma factorilor

[98] David Ricardo (1772-1823), unul din cele mai influente personaje din rândul economiștilor clasici alături de Thomas Malthus și Adam Smith.
[99] Publicată pentru prima dată în 1817 la Londra.
[100] Piero Sraffa (1898-1983), economist italian.
[101] Michał Kalecki (1899-1970), economist marxist, specializat în macroeconomie.

Scanned with OKEN Scanner

ce influenţează cauzele acţiunii lor şi identificarea rezervelor de optimizare a consumului de resurse, pe total sau pe anumite structuri implicate în calcul.

4.7.1. Analiza costului pe produs prin intermediul principalelor categorii de costuri

Punctul de plecare în analiza costului pe produs este delimitarea pe elemente componente, şi anume: costuri cu materii prime şi materiale, costuri cu salariile directe şi costuri indirecte.

Din punct de vedere metodologic, analiza costului pe produs se realizează prin stabilirea, în mărimi absolute şi relative, a efectelor modificărilor în sens pozitiv (reducerii) sau negativ (depăşirii) a principalelor categorii de costuri – directe sau indirecte.

Abaterile pe categorii de costuri se analizează prin prisma factorilor de influenţă, urmărindu-se identificarea posibilităţilor de reducere a acestora.

4.7.1.1. Analiza costurilor cu materiile prime şi materialele pe produs

În general, în funcţie de specificul activităţii, costurile cu materiile prime şi materialele deţin ponderea cea mai mare în costul unui produs. Analiza factorială a acestor costuri pe unitatea de produs se realizează pornind de la următorul model:

$$Cm = cs \times p'$$

unde:

cs – consum specific;

p' – preţ de aprovizionare.

Stabilirea contribuţiei fiecărui factor asupra modificării costului unitar se face astfel:

1) Influenţa modificării consumurilor specifice asupra costului pe produs:

$$\Delta Cm(\Delta cs) = (cs_1 - cs_0) \times p'$$

2) Influenţa modificării preţului de aprovizionare asupra costului pe produs:

$$\Delta Cm(\Delta p') = cs_1 \times (p'_1 - p'_0)$$

În activitatea de producţie se acordă o atenţie deosebită acelor categorii de costuri care deţin o pondere semnificativă în cadrul costurilor cu materii prime şi materiale. Primul impuls ar fi acela de a reducere consumurile specifice, dar principala problemă constă în aceea că de cele mai multe ori realizarea unui produs necesită respectarea „reţetei de fabricaţie". Prin urmare, orice încercare de a se realiza economii la nivelul consumurilor specifice trebuie realizată fără a afecta nivelul tehnic şi calitativ al produsului, ca urmare a reproiectării produselor în vederea reducerii greutăţii şi gabaritelor acestora, folosirea de înlocuitori, fundamentarea ştiinţifică a normelor de consum etc.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

De asemenea, preţul de aprovizionare are un rol important în dimensionarea costului şi depinde în primul rând de raportul cerere-ofertă. De cele mai multe ori reducerea preţului de aprovizionare depinde de puterea de negociere cu partenerii de afaceri.

4.7.1.2. Analiza costurilor cu salariile directe pe produs

Nivelul costurilor cu salariile directe depinde de normele de muncă şi tariful pe oră/manoperă, şi se află într-o strânsă legătură cu productivitatea muncii exprimată prin timpul consumat pe unitatea de produs (t) şi salariul pe unitatea de timp (sh).

Modelul de analiză este:

$$Cs = t \times sh$$

Influenţa factorilor se stabileşte astfel:

1) Influenţa timpului consumat pe produs asupra costului pe produs:

$$\Delta Cs(\Delta t) = (t_1 - t_0) \times sh_0 \text{ sau } \Delta Cs(\Delta t) = \frac{Cs_0}{I_w} - Cs_0;$$

unde:

$$I_w = \frac{t_0}{t_1} \times 100;$$

I_w – indicele productivităţii fizice a muncii.

2) Influenţa salariilor medii orare asupra costului pe produs:

$$\Delta Cs(\Delta sh) = t_1 \times (sh_1 - sh_0) \text{ sau } \Delta Cs(\Delta sh) = Cs_1 - \frac{Cs_0}{I_w}$$

Principala modalitate de reducere a costurilor cu salariile directe pe unitatea de produs trebuie să fie rezultatul deciziilor de creştere a productivităţii muncii, prin introducerea progresului tehnic (prin investiţii), o mai bună organizare a activităţii de producţiei, creşterea nivelului de calificare a forţei de muncă, motivarea şi cointeresarea forţei de muncă etc.

4.7.1.3. Analiza costurilor indirecte pe produs

Costurile indirecte pe produs deţin ponderi însemnate în structura costului unitar, situaţie care determină, în primul rând, o atenţie deosebită acordată criteriilor de repartizare a acestora pe produse, şi în al doilea rând, identificarea posibilităţilor de reducere a acestora. Costurile indirecte depind de volumul fizic al producţiei fabricate şi de suma acestora.

1) Influenţa volumului fizic al producţiei asupra costului pe produs:

$$\Delta q = \frac{Cind_0}{I_q} - Cind_0$$

unde:

$$I_q = \frac{q_1}{q_0} \times 100;$$

I_q – indicele volumului fizic al producţiei obţinute.

2) Influenţa modificării sumei costurilor indirecte asupra costului pe produs:

$$\Delta Cind = Cind_1 - \frac{Cind_0}{I_q}$$

Managerii unităţii trebuie să urmărească permanent adoptarea unor decizii prin care să se realizeze o diminuare a costurilor indirecte concomitent cu măsuri de creştere a producţiei.

4.7.2. Particularităţi privind analiza costului pe produs determinat prin intermediul metodelor totale de calculaţie a costurilor

În cadrul metodelor totale, de tip absorbant, costurile incorporabile se delimitează în două categorii: cele care sunt imputabile produselor, fără a necesita calcule prealabile (cheltuieli directe) şi cele care sunt supuse analizei şi care ulterior sunt imputabile produselor în urma aplicării unor calcule de repartizare.

Costul complet se realizează prin înglobarea succesivă a celor trei categorii de costuri:

- **costul de achiziţie** – care regrupează totalitatea costurilor directe (materii prime, materiale etc.) şi indirecte (transport, manipulare, recepţie etc.) generate de activitatea de aprovizionare şi depozitare a materialelor destinate procesului de producţie şi deci consumului;
- **costul de producţie** – care regrupează totalitatea costurilor efectuate în procesul de producţie atât directe (costul materiilor prime şi materialelor directe, manoperă directă amortizare etc.) cât şi indirecte (costurile comune ale sectoarelor de producţie);
- **costul de distribuţie** – care regrupează totalitatea costurilor directe (livrare, expediţie, ambalaje etc.) şi indirecte care se referă la funcţionarea sectorului de distribuţie.

Costul complet necesită un calcul al costurilor pe fiecare stadiu de fabricaţie care în mod normal se suprapune peste procesul de producţie existent. Această concepţie a costului complet se regăseşte într-o serie de metode: metoda globală, metoda pe faze, metoda pe comenzi, standard cost, THM sau Georges Perrin.

A. Metoda globală de calcul a costurilor

Se poate aplica atât pentru calculul costurilor din activitatea de bază, cât şi din activitatea auxiliară, dacă din procesul de producţie rezultă un singur produs sau mai multe produse cuplate (centrală electrică, centrală de apă, secţie de transport etc.). Caracteristica

Scanned with OKEN Scanner

metodei este că în urma procesului de producţie nu rezultă semifabricate şi nici producţie neterminată, sau dacă totuşi rezultă aceasta este neglijată.

Conţinutul metodei globale de calcul a costurilor constă în colectarea costurilor de producţie şi desfacere global, într-un singur cont, iar stabilirea costului pe unitatea de produs, se face prin raportarea totalului costurilor colectate global la cantitatea de produse obţinute. Faţă de producţia obţinută toate costurile au caracter de costuri directe.

B. Metoda de calculaţie a costurilor pe faze de fabricaţie

În această abordare obiectul de cost este reprezentat de mase de unităţi identice sau similare dintr-un produs sau serviciu. Se aplică acolo unde există o producţie de masă sau de serie mare, caracterizată printr-un proces tehnologic simplu, desfăşurat în faze succesive de prelucrare a materiilor prime şi materialelor, în urma cărora rezultă produsul finit. În fiecare perioadă sau exerciţiu, sistemele de calculaţie pe faze de producţie împart costurile totale legate de furnizarea unui produs sau serviciu identic sau similar la numărul total de unităţi produse pentru a determina un cost unitar.

C. Metoda de calculaţie a costurilor pe comenzi

În cadrul acestui sistem de calculaţie obiectul de cost îl reprezintă unul sau mai multe unităţi distincte dintr-un produs sau serviciu denumite comandă de producţie. Calculaţia pe comenzi este utilizată pentru a determina costul mai multor unităţi dintr-un produs distinct. Se aplică de către entităţile cu producţie individuală şi de cele cu producţie de serie mică. Caracteristic pentru acest tip de producţie este faptul că produsul final se obţine într-un singur exemplar sau într-un număr mic de exemplare, care nu se repetă sau dacă acesta apare este cu totul accidental. Metoda pe comenzi presupune respectarea etapelor specifice metodelor absorbante, inclusiv determinarea cantitativă şi valorică a producţiei neterminate.

D. Metoda standard-cost

Metoda costurilor standard este o metodă de calculaţie a costurilor care atribuie costurile directe unităţilor produse pe baza preţurilor standard şi a cantităţilor standard de factori de producţie aferente numărului efectiv de unităţi produse şi repartizarea costurilor indirecte prin utilizarea cotelor standard de repartizare a costurilor indirecte cu cantităţile standard de bază de repartizare aferente numărului efectiv de unităţi produse.

E. Metoda costurilor normate

O metodă de calculaţie asemănătoare cu standard-cost este reprezentată de calculaţia costurilor după metoda normativă. Totuşi acesta diferă de celelalte metode de calculaţie a costurilor planificate aplicate în ţările occidentale, prin aceea că abaterile de la costul normat nu se înregistrează în conturile de rezultate. Astfel, prin intermediul abaterilor se corectează costul normat obţinându-se, în final, costul efectiv.

Scanned with OKEN Scanner

F. Metoda THM

Dezvoltarea tehnologiei în secolul al XX-lea, prin mecanizarea și automatizarea continuă a tehnologiei s-a impus adaptarea metodelor de calculație la noile condiții de producție. Metoda tarif-oră-mașină (THM), denumită în limba engleză – *Machine-Hour-Rates (MHR)* și în limba franceză – *Taux-Heure-Machine (THM)*, a fost aplicata pentru prima data în Statele Unite ale Americii în anul 1962. Metoda presupune stabilirea costurilor directe și a celor indirecte rezultate în urma funcționării fiecărei mașini sau grup de mașini omogene timp de o oră, mașina fiind considerată obiect al calculației, costul unei ore de funcționare fiind determinat prin raportarea numărului total al orelor aferente mașinii sau grupului la numărul orelor de funcționare prevăzute. La acest cost se adaugă costul materialelor prelucrate.

G. Metoda Georges Perrin

După cel de al doilea război mondial s-au dezvoltat diferite metode pentru a elimina neajunsurile celor tradiționale. Punctul comun al acestor metode este de a furniza o analiză mult mai precisă și mai ușor de aplicat. Metoda GP dezvoltată de Georges Perrin este una dintre cele mai reușite. Metoda este de tip absorbant, iar determinarea costului se face pe baza costurilor de prelucrare la care se adaugă costul cu materiile prime și materialele directe. Scopul metodei este de a determina costul pe unitatea de produs cât mai exact prin programarea și urmărirea acestuia utilizând o unitate de măsură convențională denumită G.P. Această unitate de măsură este considerată unitate de efort de producție. Utilizarea acestei unități de măsură permite omogenizarea producției indiferent de diversitatea acesteia sau de procesul de fabricație și locul de producție.

H. Target costing

Principiul general al conceptului target costing poate fi sintetizat: prețul de vânzare pentru ca produsul să poată pătrunde pe piață. Costul țintă sau costul obiectiv reprezintă un concept de gestiune a costurilor utilizat și dezvoltat în societățile japoneze, în special în industria automobilelor, încă din anii '70. Profitul este stabilit prin strategiile adoptate (indicatori și tipuri de creștere, strategii de marketing etc.). Costul nu trebuie considerat un simplu obiectiv, ci o țintă care trebuie atinsă de societate pentru a-și îndeplini obiectivele strategice. Procesul target costing constă în două faze, cea de stabilire și cea de implementare. Faza de stabilire a obiectivelor pentru realizarea produsului are la bază planificări strategice, iar cea de implementare presupune atingerea obiectivelor stabilite.

I. Metoda de calculație a costurilor bazate pe activități (ABC)

Din dorința de a obține informații cât mai pertinente pentru fixarea prețurilor și eliminarea anumitor deficiențe ale metodelor de calculație a costurilor, în anii '80 s-a dorit căutarea unei noi metode pentru îmbunătățirea informației de tip cost.

Scanned with OKEN Scanner

Metoda ABC se bazează pe principul potrivit căruia activităţile generează costuri, iar articolele de calculaţie (produse, servicii etc.) sunt cele care creează cererea pentru respectivele activităţi. Pentru aceasta este necesară identificarea diferitelor activităţi şi crearea unui centru de regrupare a costurilor (centru de cost) pentru fiecare activitate generatoare de costuri. Activităţile pot fi extrem de variate. În cazul în care activităţile sunt specifice pentru un anumit produs sau serviciu, costurile acestora pot fi atribuite produsului sau serviciului respectiv, iar dacă activităţile corespund mai multor produse sau servicii, costurile lor trebuie grupate folosindu-se inductorii de cost. Toate costurile cu care se va lucra sunt costuri indirecte, spre deosebire de cele directe care se identifică direct pe produs. De asemenea este necesară determinarea costului resurselor înainte de perioada contabilă la care se referă (cu asigurarea clădirilor, cu plata salariilor, cu chiria, cu întreţinerea echipamentelor, cu amortizarea imobilizărilor etc.).

4.7.2.1. Situaţia de ansamblu a costurilor de producţie regăsite în cadrul metodelor totale – globală, pe comenzi şi pe faze

Metodele totale, denumite şi metode de tip absorbant, delimitează costurile incorporabile în două categorii: cele care sunt imputabile produselor, fără a necesita calcule prealabile (costuri directe) şi cele care sunt supuse analizei şi care ulterior sunt imputabile produselor în urma aplicării unor calcule de repartizare.

Tabelul 4.36. *Costuri aferente producţiei fabricate*

Indicatori	Valori (preţuri comparabile)		Variaţie (%)
	Perioada precedentă	Perioada curentă	
0	1	2	3=2/1
Materii prime	$X_{1,1}$	$X_{2,1}$	...
Energie electrică	$X_{1,2}$	$X_{2,2}$	...
Transport, manipulare	$X_{1,3}$	$X_{2,3}$	...
Amortizare	$X_{1,4}$	$X_{2,4}$	...
Întreţinere	$X_{1,5}$	$X_{2,5}$	...
Salarii	$X_{1,6}$	$X_{2,6}$	...
Total costuri directe	$\Sigma X_{1,i}$	$\Sigma X_{2,i}$	...
Total costuri indirecte	Y_1	Y_2	...
Total costuri	$\Sigma X_{1,i}+Y_1$	$\Sigma X_{2,i}+Y_2$	...

Analiza costurilor aferente producţiei fabricate vizează evoluţia lor şi a factorilor care le determină, în vederea identificării posibilităţilor de diminuare în scopul creşterii rentabilităţii şi implicit a performanţelor. Această analiză reprezintă o primă etapă de informare asupra dinamicii costurilor.

Costurile referitoare la transport şi manipulare se includ în costul de achiziţie a materiilor prime.

Scanned with OKEN Scanner

Gestionarea corespunzătoare a resurselor materiale impune efectuarea de analize pe feluri şi grupe de materiale, pe produse şi pe locuri consumatoare de materiale. În acest fel consumul total se va obţine prin relaţia:

$$Cm = \sum_{i=1}^{n} (q_i \times cs_i \times p_i)$$

unde:

q_i – producţia fabricată pe categorii;

cs_i – consumul specific aferent fiecărui tip de produs;

p_i – preţul fiecărui tip de materie primă/material.

Această metodologie de analiză este specifică metodei standard cost şi poate fi aplicată cu succes în determinarea abaterilor de la nivelul standard al costurilor materiale, cu manopera şi chiar a celor de regie.

Repartizarea costurilor de aprovizionare, a celor indirecte, de administraţie şi de desfacere, se poate realiza pe baza următorilor coeficienţi:

- costurile de aprovizionare, pe baza coeficientului $Kap = \frac{c\,mat_i}{TC\,mat}$;
- costurile indirecte, pe baza coeficientului $Kind = \frac{c\,sal_i}{TC\,sal}$;
- costurile de administraţie, pe baza coeficientului $Kadmin = \frac{cost\ sectie_i}{TCost\ sectie}$;
- costurile desfacere, pe baza coeficientului $Kdesf = \frac{cost\ uzina_i}{TCost\ uzina}$.

Coeficientul individual de repartizare, determinat conform relaţiilor anterioare, se aplică asupra totalului fiecărei grupe de costuri care urmau a fi repartizate.

Analiza costurilor prin prisma acestor metode de calculaţie se poate realiza în mărimi absolute sau relative, urmărindu-se efectele reducerii sau majorării principalelor categorii de costuri delimitate în costuri directe (costuri materiale, costuri cu salariile) şi costuri indirecte.

La nivelul fiecărui produs se poate urmări şi analiza structura costului de producţie şi modul în care elementele componente contribuie la modificarea acestuia de la o perioadă la alta. Aşa cum a fost prezentat anterior, costul pe unitate de produs este compus din costuri cu materiile prime şi materialele, costuri cu salariile directe şi din costuri indirecte, pe baza relaţiei:

$$cu = Cm + Cs + Cind$$

unde:

Cm – costuri materiale pe unitatea de produs;

Cs – costuri cu salariile pe unitatea de produs;

Cind – costuri indirecte pe unitatea de produs.

sau ţinând cont de factorii determinanţi ai fiecărei categorii de costuri:

Scanned with OKEN Scanner

$$cu = \sum_{i=1}^{n} cs_i \times p'_i + t \times sh + Cind$$

unde:

cs – consumul specific al unei materii prime;

p' – preţul de aprovizionare al unei materii prime;

t – consumul de timp pe unitatea de produs exprimat în ore;

sh – salariul mediu orar.

Stabilirea contribuţiei fiecărui factor asupra modificării costului se va face pe baza metodei substituţiilor în lanţ.

4.7.2.2. Indicatorii specifici metodei standard-cost de analiză a costurilor

Un instrument util în managementul unei entităţi în vederea asigurării echilibrului între nevoi şi resurse, care să permită dimensionarea şi controlarea relaţiei venituri-cheltuieli, îl reprezintă bugetul. Pe lângă funcţiile de previziune şi de asigurare a echilibrului economico-financiar, noţiunea de bugetare îndeplineşte şi funcţia de control, care se manifestă prin urmărirea şi analiza modului de execuţie a acestuia: cunoaşterea modului de realizare a sarcinilor prevăzute, determinarea abaterilor, stabilirea cauzelor care au generat aceste abateri precum şi măsurile necesare pentru îmbunătăţirea activităţii. Un element important în acest proces îl reprezintă bugetarea costurilor.

Tabelul 4.37. *Determinarea costului standard*

Tip produs	Cantitate Q	Costuri materiale	Manoperă	Costuri de regie	Total cost standard	Cost de producţie
0	1	2	3	4	5=2+3+4	6=5/1
Produs „A"	Q_A	C_mat_A	C_sal_A	C_reg_A	T_CS_A	cu_A
Produs „B"	Q_B	C_mat_B	C_sal_B	C_reg_B	T_CS_B	cu_B
Produs „C"	Q_C	C_mat_C	C_sal_C	C_reg_C	T_CS_C	cu_C
...	...	...	...	...	...	...
TOTAL	Σ	Σ	Σ	Σ	Σ	Σ

Analiza costului pe produs se realizează prin stabilirea, atât în mărimi absolute, cât şi relative, a efectelor reducerii sau depăşirii principalelor categorii de costuri directe şi indirecte.

Abaterile de la costul standard pentru materiale se determină pentru fiecare material în parte, pe baza documentelor de eliberare a materialelor în consum sau a inventarierii la anumite perioade de timp, dimensionându-se astfel consumurile efective.

Costurile efective pentru fiecare materie primă $Cm_1 = q_1 \times c_1 \times p_1$

Costurile standard $Cm_0 = q_0 \times c_0 \times p_0$

Abaterea $Cm_1 - Cm_0 = q_1 \times c_1 \times p_1 - q_0 \times c_0 \times p_0$

Scanned with OKEN Scanner

unde:

q – cantitatea;

c – consumul;

p – preţul.

Abaterile de la costul standard pentru manoperă au la bază modificarea eficienţei muncii determinată de executarea unor operaţii suplimentare, folosirea unor utilaje necorespunzătoare, sau modificarea tarifului de remunerare, folosirea unor persoane cu o altă încadrare sau calificare decât cea prevăzută.

Costurile efective pentru fiecare operaţie $Cs_1 = q_1 \times h_1 \times t_1$

Costurile standard $Cs_0 = q_0 \times h_0 \times t_0$

Abaterea $Cs_1 - Cs_0 = q_1 \times h_1 \times t_1 - q_0 \times h_0 \times t_0$

unde:

q – cantitatea;

h – timpul de lucru;

t – tariful de retribuire.

Din punct de vedere al costurilor standard pentru regie, datorită caracterului complex şi a dependenţei faţă de anumiţi factori, în analiză trebuie să se aibă în vedere următoarele elemente:

- abateri datorate modificării volumului costurilor indirecte (abateri de la buget);
- abateri datorate modificării gradului de utilizare a capacităţii de producţie;
- abateri de randament.

Abaterile datorate modificării volumului costurilor indirecte (abateri de la buget A_B) se pot stabili fie faţă de bugetul standard iniţial prin următoarele relaţii de calcul:

$$A_B = CI_e - B_S$$

unde:

CI_e – costuri indirecte efective;

Bs – costuri indirecte standard stabilite în buget,

fie faţă de bugetul recalculat, buget în care se recalculează doar costurile variabile, deoarece costurile fixe rămân neschimbate.

$$A_B = CI_e - B_R$$

unde:

CI_e – costuri indirecte efective;

B_R – costuri indirecte standard recalculate:

Scanned with OKEN Scanner

$$B_R = CFs + \frac{CVs}{Hs} \times He$$

unde:

CFs – costuri fixe standard;

CVs – costuri variabile standard;

Hs – volumul de activitate în ore standard;

He – volumul de activitate în ore efective.

Abaterile datorate modificării gradului de utilizare a capacităţii de producţie (A_C) se determină fie în raport cu nivelul costurilor de regie standard conform bugetului iniţial:

$$A_C = B_S - B_{SR}$$

unde:

B_{SR} – costuri indirecte standard recalculate:

$$B_{SR} = \frac{CIs}{Hs} \times He$$

unde:

CIs – costuri indirecte standard;

Hs – volumul de activitate în ore standard;

He – volumul de activitate în ore efective,

fie în raport cu nivelul costurilor de regie standard conform bugetului recalculat:

$$A_C = B_R - B_{SR}$$

Prin urmare, abaterea datorată capacităţii de producţie are două componente: nivelul standard al costurilor de regie şi indicele productivităţii exprimat prin timpul consumat în procesul de producţie (I_H):

$$A_C = CI_S - CI_S \times \frac{He}{Hs} = CI_S \times \left(1 - \frac{He}{Hs}\right) = CI_S \times (1 - I_H)$$

Abaterile de randament (A_R) se determină ca diferenţă între costurile standard aferente orelor efective de activitate şi costurile standard aferente volumului producţiei realizate.

$$A_R = B_{SR} - B_S^q$$

unde:

B^q_S – costuri indirecte standard pentru producţia efectivă;

B_{SR} – costuri indirecte standard recalculate;

$$B_S^q = \frac{CIs}{Qs} \times Qe$$

unde:

CIs – costuri indirecte standard;

Qs – producţia standard;

Qe – producţia efectivă.

Scanned with OKEN Scanner

Abaterea de randament are în vedere atât utilizarea timpului alocat procesului de producție (I_H), cât și nivelul producției prin indicele volumului fizic al producției obținute (I_Q):

$$A_C = CI_S \times \frac{He}{Hs} - CIs \times \frac{Qe}{Qs} = CI_S \times \left(\frac{He}{Hs} - \frac{Qe}{Qs}\right) = CI_S \times (I_H - I_Q)$$

Abaterea totală de la costurile de regie standard este:

$A_T = CI_e - B_S^q$ sau $A_T = A_B + A_C + A_R$

adică:

$A_T = (CI_e - B_S) + (B_S - B_{SR}) + (B_{SR} - B_S^q)$ în cazul în care s-a utilizat bugetul standard

sau:

$A_T = (CI_e - B_R) + (B_R - B_{SR}) + (B_{SR} - B_S^q)$ în cazul în care s-a utilizat bugetul recalculat.

Analiza abaterilor reprezintă o necesitate, iar acestea trebuie abordată după natura lor: nominale, pozitive, negative sau de excepție. Aprofundarea analizei fiecărei abateri pe factori contribuie la identificarea cauzelor și structurilor care ar trebui să le rezolve.

4.7.2.3. Activity Based Costing – metodologie pentru calculul costurilor și a rentabilității

În ceea ce privește analiza costurilor prin prisma metodei Activity Based Costing, aceasta se poate realiza la nivelul fiecărei etape. Inițial se aplică la nivelul costurilor indirecte identificate pentru fiecare departament, urmărindu-se evoluția acestora în timp, precum și mutațiile care au loc în structura lor; ulterior, folosind matricea dependențelor activități-costuri, se pot urmări coeficienții de repartizare a fiecărui cost la nivel de activitate, comparativ cu perioadele precedente, în funcție de transformările de ordin tehnologic și organizatoric din entitate (punerea în funcțiune a unor instalații mai performante, automatizarea procesului de fabricație etc.). Tot la acest nivel, trebuie avute în vedere posibilele categorii de costuri care pot să apară în cadrul unei activități, sau dispariția altora (de exemplu: eliminarea costurilor cu chiriile prin construirea unor spații proprii de producție), analizându-se cauzele care au condus la aceste modificări, și în final implicațiile asupra nivelului costurilor. De asemenea, se poate efectua o analiză la nivelul centrelor de regrupare prin prisma volumului sau costului unitar al fiecărui inductor. Această analiză trebuie realizată în concordanță cu etapele precedente existente în modelul de implementare a sistemului ABC, între ele existând un raport de cauzalitate.

În final analiza costurilor se va face la nivel de produs, urmărindu-se modul de participare a centrelor de regrupare la formarea costului. Tot în această etapă se poate întocmi în mod asemănător cu matricea dependențelor activități-costuri, o matrice a dependențelor produse-activități, urmând aceleași etape (identificarea pentru fiecare

Scanned with OKEN Scanner

produs a activităţilor pe care le înglobează, apoi determinarea coeficienţilor de participare şi în final cuantificarea acestora în unităţi monetare). Analiza costurilor prin prisma matricei dependenţelor produse-activităţi se va face în mod asemănător cu cea descrisă mai sus, aferentă matricei activităţi-costuri.

Realizarea analizei prin metoda ABC se va face la nivelul fiecărei etape care stă la baza determinării costului de producţie.

1) *Producţia obţinută şi volumul inductorilor aferenţi activităţilor.*

Tabelul 4.38. *Volumul inductorilor aferenţi activităţilor*

Perioada precedentă/curentă						
Indicatori	**UM**	**Total**	**Produse**			
			Produs „A"	**Produs „B"**	**Produs „C"**	...
Volum producţie	buc	ΣQ	Q_A	Q_B	Q_C	...
Preţ de vânzare	lei/buc	-	p_A	p_B	p_C	...
Ore fabricaţie	ore	ΣH	H_A	H_B	H_C	...
Loturi lansate	loturi	ΣL	L_A	L_B	L_C	...
Comenzi clienţi	comenzi	ΣC	C_A	C_B	C_C	...
Număr referinţe comp.	referinţe	ΣRef	Ref_A	Ref_B	Ref_C	...

2) *Identificarea procentului de consum al fiecărei resurse în concordanţă cu activităţile existente.*

Tabelul 4.39. *Matricea dependenţelor activităţi – costuri*

Perioada precedentă/curentă												
Nr. crt.	**Departamente/activităţi**	**Costuri**	**Întreţinere, reparaţii utilaje**	**Amortizare**	**Uzură obiecte de inventar**	**Utilităţi**	**Chirii**	**Personal tehnic şi protecţia muncii**	**Prestaţii terţi**	**Transport**	**Alte costuri**	**Administraţie**
I	**DEPARTAMENT APROVIZIONARE**											
1	Selectare furnizori					x					x	x
2	Lansare şi recepţia comenzilor			x	x	x				x	x	x
3	Lansare ordine fabricaţie					x	x	x			x	x
II	**SECŢIA DE PRODUCŢIE**											
1	Întreţinere maşini					x		x	x		x	x
2	Fabricaţie		x	x	x	x		x			x	x
III	**DEPARTAMENT DESFACERE**											
1	Facturare clienţi					x					x	x
2	Expediţie		x			x	x	x		x	x	x
IV	**SERVICIUL ADMINISTRATIV**											
1	Administraţie generală		x	x	x	x	x	x		x	x	x
2	Contabilitatea clienţilor				x	x					x	x
3	Contabilitatea furnizorilor				x	x					x	x
4	Inventariere					x		x			x	x
5	Servicii interne					x		x			x	x

Scanned with OKEN Scanner

3) Determinarea valorii resurselor consumate de fiecare activitate

4) Constituirea centrelor de regrupare și calculul costului pentru inductorul comun.

Tabelul 4.40. *Calculul costului pentru inductori*

Centre de regrupare	Inductor de activitate	Activități implicate	Resurse consumate				Volum inductor		Cost inductor	
			Perioada precedentă		Perioada curentă		Perioada precedentă	Perioada curentă	Perioada precedentă	Perioada curentă
			Lei	%	Lei	%			Lei	Lei
C1	Ore fabricație	Fabricație	...	...	...	...				
		TOTAL	Σ	Σ	Σ	Σ	...	...	...	...
C2	Numărul de loturi lansate	Selectare furnizori	...	...	...	...				
		Lansare ordine fabricație	...	...	...	...				
		Întreținere mașini	...	...	...	...				
		TOTAL	Σ	Σ	Σ	Σ	...	...	...	...
C3	Numărul de comenzi clienți	Facturare clienți	...	...	...	...				
		Expediție	...	...	...	...				
		Contabilitatea clienților	...	...	...	...				
		TOTAL	Σ	Σ	Σ	Σ	...	...	...	...
C4	Referințe compo-nente	Lansare și recepția comenzilor	...	...	...	...				
		Contabilitatea furnizorilor	...	...	...	...				
		Inventariere	...	...	...	...				
		TOTAL	Σ	Σ	Σ	Σ	...	...	...	...
C5	Cost adăugat	Administrație generală	...	...	...	...				
		Servicii interne	...	...	...	...				
		TOTAL	Σ	Σ	Σ	Σ	...	...	...	...
Total întreprindere			Σ		Σ					

Tabelul 4.41. *Analiza comparativă a costului inductorilor*

Centre de regrupare	Inductor de activitate	Resurse consumate		Volum inductor		Cost unitar inductor		Resurse consumate recalculate
		Perioada precedentă	Perioada curentă	Perioada precedentă	Perioada curentă	Perioada precedentă	Perioada curentă	
		V_{0i} CU_{0i}	V_{1i} CU_{1i}	V_{0i}	V_{1i}	CU_{0i}	CU_{1i}	V_{1i} CU_{0i}
C1	Ore fabricație	...	...	...	...	...	...	...
C2	Numărul de loturi lansate	...	...	...	...	...	...	...
C3	Numărul de comenzi clienți	...	...	...	...	...	...	...
C4	Referințe componente	...	...	...	...	...	...	...
C5	Cost adăugat	...	...	...	...	...	...	...
TOTAL		Σ	Σ			Σ	Σ	Σ

Scanned with OKEN Scanner

Analiza costurilor indirecte prin prisma centrelor de regrupare se va face folosind următorul model:

$$C_{ind} = \sum_{i=1}^{n} (v_i \times cu_i)$$

unde:

v_i volumul inductorului pentru fiecare centru de regrupare;

cu_i costul fiecărui inductor.

În cazul celor două perioade analizate (precedentă și curentă) modificarea va fi:

$$\Delta Ch_{ind} = Ch_{ind1} - Ch_{ind0}$$

În consecință, modificarea costurilor indirecte față de baza de comparație se va explica prin influența celor doi factori, respectiv volumul inductorilor și costul:

1) Influența volumului inductorilor

$$\Delta C_{ind}^{v} = \sum_{i=1}^{n} (v_{1i} \times cu_{0i}) - \sum_{i=1}^{n} (v_{0i} \times cu_{0i})$$

2) Influența costului inductorilor de cost

$$\Delta C_{ind}^{cu} = \sum_{i=1}^{n} (v_{1i} \times cu_{1i}) - \sum_{i=1}^{n} (v_{1i} \times cu_{0i})$$

5) Determinarea costului pe baza informațiilor privind volumul indicatorilor.

Tabelul 4.42. *Determinarea costului*

Perioada precedentă/curentă					
Indicatori	**Total**	**Produse**			
		Produs „A”	**Produs „B”**	**Produs „C”**	...
Volum producție	**ΣQ**	**Q_A**	**Q_B**	**Q_C**	...
Materii prime	ΣC_mat	C_mat_A	C_mat_B	C_mat_C	...
Salarii	ΣC_sal	C_sal_A	C_sal_B	C_sal_C	...
Total costuri directe	**Σ C_dir**	**ΣC_dir_A**	**ΣC_dir_B**	**ΣC_dir_C**	...
C1	Σ	C_C1_A	C_C1_B	C_C1_C	...
C2	Σ	C_C2_A	C_C2_B	C_C2_C	...
C3	Σ	C_C3_A	C_C3_B	C_C3_C	...
C4	Σ	C_C4_A	C_C4_B	C_C4_C	...
C5	Σ	C_C5_A	C_C5_B	C_C5_C	...
Total costuri indirecte	**ΣC_ind**	**ΣCh_ind_A**	**ΣC_ind_B**	**ΣC_ind_C**	...
Total costuri	**ΣC**	**ΣC_A**	**ΣC_B**	**ΣC_C**	...
Cost		Cu_A	Cu_B	Cu_C	...

Scanned with OKEN Scanner

Analiza costului pe produs necesită urmărirea lor pe parcursul unor perioade, fie în raport cu un cost antecalculat sau în raport nivelul costului din perioada anterioară.

Tabelul 4.43. *Analiza comparativă a costului*

Tip produs	Volum producție		Cost unitar		Total costuri		Total costuri recalculate
	Precedent	Curent	Precedent	Curent	Precedent	Curent	
	Q_0	Q_1	Cu_0	Cu_1	$Q_0\ Cu_0$	$Q_1\ Cu_1$	$Q_1\ Cu_0$
Produs „A"	Q_{A0}	Q_{A1}	Cu_{A0}	Cu_{A1}	ΣC_{A0}	ΣC_{A1}	ΣC_{Arec}
Produs „B"	Q_{B0}	Q_{B1}	Cu_{B0}	Cu_{B1}	ΣC_{B0}	ΣC_{B1}	ΣC_{Brec}
Produs „C"	Q_{C0}	Q_{C1}	Cu_{C0}	Cu_{C1}	ΣC_{C0}	ΣC_{C1}	ΣC_{Crec}
...							
TOTAL	ΣQ_0	ΣQ_1			$\Sigma Q_0 Cu_0$	$\Sigma Q_1 Cu_1$	$\Sigma Q_1\ Cu_0$

Pe baza datelor prezentate anterior se pot cuantifica influențele factorilor volumul fizic al producției și costul:

$$\Delta CT = CT_1 - CT_0$$

1) Influența volumul fizic al producției

$$\Delta CT^g = \sum_{i=1}^{n}(q_{1i} \times cu_{0i}) - \sum_{i=1}^{n}(q_{0i} \times cu_{0i})$$

2) Influența costului

$$\Delta CT^c = \sum_{i=1}^{n}(q_{1i} \times cu_{1i}) - \sum_{i=1}^{n}(q_{1i} \times cu_{0i})$$

În cazul modificării absolute, volumul fizic al producției constituie unul dintre factorii care pot conduce la realizarea economiilor aferente producției comparabile. Toate aceste modificări trebuie corelate cu satisfacerea obligațiilor asumate prin contracte, precum și cu realizarea nivelului de venituri prevăzut.

Totodată se va face o analiză în ceea ce privește produsele la care au crescut costurile, identificându-se cauzele care le-au determinat în vederea adoptării măsurilor necesare a fi luate pentru perioada următoare.

4.7.3. Particularități privind analiza costului pe produs determinat prin intermediul metodelor parțiale de calculație a costurilor

Având în vedere faptul că metoda costurilor absorbante are anumite implicații negative în ceea ce privește evaluarea stocurilor și măsurarea performanței, o alternativă este utilizarea unor metode care să ia în considerare doar acele costuri care sunt variabile (materiale directe, costuri cu salariile directe și doar partea variabilă a costurilor generale), celelalte costuri (cele fixe) fiind excluse. În acest mod se determină o marjă care măsoară

Scanned with OKEN Scanner

capacitatea de contribuție a produselor la costurile comune. Aceste metode de calculație care limitează costul de producție, cunoscute sub denumirea de metode parțiale, cuprind metoda direct-costing, metoda costurilor directe și metoda direct-costing evoluat.

A. Metoda direct-costing (versiunea costurilor variabile)

În accepțiunea metodei direct-costing, costurile sunt delimitate în: costuri variabile sau operaționale și costuri fixe sau de structură. Pornind de la aceste elemente, rezultatul economico-financiar la nivel global se calculează ca diferența dintre marja brută a costului variabil și costurile de structură. Elementul cheie al acesteia în funcție de care se pot face raționamente fundamentale este marja brută unitară a costului variabil determinată ca diferența dintre cifra de afaceri (veniturile) realizată din vânzarea fiecărui produs și costul variabil al acestuia.

B. Metoda costurilor directe

În mod similar cu metoda costurilor variabile, metoda costurilor directe utilizează pentru calculul costului pe produs doar costurile directe, adică acele costuri variabile și fixe aferente obiectului calculației. Pornind de la logica includerii în calcule doar a costurilor directe, se permite calcularea marjei costurilor directe pentru fiecare produs, iar din suma marjei brute se deduce costurile indirecte, care sunt considerate costuri ale perioadei. Fiecare produs este analizat prin contribuția sa la obținerea rezultatului total.

C. Metoda direct costing evoluat (sau versiunea costurilor semicomplete)

Metoda direct costing evoluat este o combinație între metoda costurilor variabile și cea a costurilor directe. Este recomandată în acele unități patrimoniale, care fabrică și/sau comercializează familii de produse sau mărfuri în subdiviziuni tehnico-operative distincte. Potrivit acestei versiuni, costurile de structură se subîmpart în două subgrupe: costuri de structură generate de posesiunile și utilizarea mijloacelor de producție și respectiv costuri de structură generale. În această concepție, „costurile parțiale" sunt costuri semicomplete și conțin o parte din costurile de structură, considerate specifice produselor fabricate.

Indicatori furnizați de metoda direct-costing și metoda costurilor directe

Această concepție de calculație a costurilor constă în ansamblul operațiunilor de afectare a costurilor care conduc la determinarea costurilor parțiale și a contribuției brute a produselor la acoperirea costurilor perioadei și la formarea rezultatului economico-financiar al perioadei, prin parcurgerea următoarelor etape principale de lucru:

a) înregistrarea cifrei de afaceri (veniturilor) în conturile de „cifre de afaceri" deschise pe produse;
b) înregistrarea costurilor componente ale costurilor parțiale în conturile de „costuri" deschise tot pe produse;

Scanned with OKEN Scanner

c) determinarea contribuției brute la acoperirea costurilor perioadei și la formarea rezultatului economico-financiar real;

d) decontarea costurilor perioadei pe seama contribuției brute totale și determinarea rezultatului economico-financiar total.

Tabelul 4.44. *Dinamica costurilor variabile și fixe aferente cifrei de afaceri*

Indicatori	Valori (prețuri comparabile)		Variație (%)
	Perioada precedentă	Perioada curentă	
0	1	2	3=2/1
Cifra de afaceri	CA_0	CA_1	...
Total costuri	Ch_0	Ch_1	...
Total costuri variabile de producție	$CVprod_0$	$CVprod_1$	...
- Materii prime	...	...	...
- Salarii	...	...	...
Total costuri variabile de distribuție	$CVdristib_0$	$CVdristib_1$	...
- Salarii	...	...	...
- Transport/manipulare	...	...	...
- Alte costuri variabile	...	...	...
Marja costurilor variabile	MCV_0	MCV_1	...
Total costuri fixe	CF_0	CF_1	...
Rezultat analitic	Rez_0	Rez_1	...

Pragul de rentabilitate este dat de nivelul cifrei de afaceri (sau al producției care permite realizarea acestuia) pentru care rezultatul economico-financiar este nul. Nivelul cifrei de afaceri pentru care rezultatul economico-financiar este nul se numește cifra de afaceri critică (CA*), iar punctul grafic în care se realizează un rezultat economico-financiar nul se numește punct mort.

Orice cifră de afaceri (CA) mai mică decât cifra de afaceri critică situează entitatea în zona pierderilor, iar orice cifră de afaceri mai mare decât cifra de afaceri critică situează unitatea în zona profiturilor.

Totodată, având în vedere faptul că afacerea este în desfășurare, cifra de afaceri minimă a fost determinată pe baza relației:

$$CAmin = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{CA}}$$

Tehnica pragului de rentabilitate permite determinarea operativă a zonei și poziției în care se situează entitatea ca urmare a raporturilor relaționale existente între cifra de afaceri (CA), costuri variabile (CV), costuri fixe (CF), marja brută a costurilor variabile (MB) și rezultatul economico-financiar (R).

Spre deosebire de metoda direct-costing, metoda costurilor directe reține pentru calculul costului pe produs doar acele costuri directe, adică acele costuri variabile și fixe aferente obiectului calculației. În acest fel se permite calcularea marjei pe costurile directe

Scanned with OKEN Scanner

pentru fiecare produs, iar din suma marjei brute se deduc costurile indirecte, care sunt considerate costuri ale perioadei. Fiecare produs este analizat prin contribuţia sa la obţinerea rezultatului total.

$$R = \sum qv_j \times (pv_j - cd_j) - Cind$$

unde:

qv_j – cantitatea;

pv_j – preţ de vânzare;

cd_j – costuri directe;

Cind – costuri indirecte totale.

Tabelul 4.45. *Costuri variabile şi fixe aferente cifrei de afaceri*

Indicatori	Total	Produse			
		Produs „A"	Produs „B"	Produs „C"	...
Cifra de afaceri	**CA**	**CA_A**	**CA_B**	**CA_C**	...
Costuri variabile totale	**CV**	**CV_A**	**CV_B**	**CV_C**	...
Materii prime	...	...	...	...	...
Salarii	...	...	...	...	...
Energie electrica	...	...	...	...	...
Transport/manevra	...	...	...	...	...
Alte costuri variabile	...	...	...	...	...
Marja costurilor variabile	**MCV**	**MCV_A**	**MCV_B**	**MCV_C**	...
Costuri fixe totale	**CF**	**CF_A**	**CF_B**	**CF_C**	...
Rezultat analitic	**Rez**	**Rez_A**	**Rez_B**	**Rez_C**	...

Deşi metoda este puţin utilizată, deoarece informaţiile furnizate sunt mai puţin utile în previziune şi datorită creşterii volumului costurilor indirecte la nivel de entitate (care nu fac obiectul calculaţiei), utilizarea acestei metode este justificată atunci când se doreşte schimbarea gamei de produse fără modificarea structurii de bază.

În cazul aplicării metodei direct-costing, repartizarea costurilor fixe totale nu se face pe produse, ci la o perioadă de timp. În acest caz se determină o marjă a costurilor variabile ca diferenţă între cifra de afaceri şi costurile variabile totale.

Tabelul 4.46. *Determinarea marjei costurilor variabile unitare*

Produs	Cantitate	Preţ vânzare	Cost complet	Costuri variabile	Marja costurilor variabile unitare
	Q	Pu	Ccu	Cvu	Mcvu
0	1	2	3	4	5=2-4
Produs „A"	Q_A	Pu_A	Ccu_A	Cvu_A	$Mcvu_A$
Produs „B"	Q_B	Pu_B	Ccu_B	Cvu_B	$Mcvu_B$
Produs „C"	Q_C	Pu_C	Ccu_C	Cvu_C	$Mcvu_C$
...	...	...	...	...	...

Această metodă oferă elementele esenţiale necesare adoptării unor decizii pe termen scurt, în condiţiile în care se utilizează capacităţile de producţie existente. În funcţie de

Scanned with OKEN Scanner

contribuția la acoperirea costurilor se pot identifica și elimina produsele nerentabile. Totuși eliminarea unui produs trebuie să aibă în vedere faptul că partea costurilor fixe rămâne neschimbată, iar marja celorlalte produse trebuie să poată acoperi toate costurile fixe.

$$R = \sum qv_j \times (pv_j - cv_j) - CF$$

unde:

qv_j – cantitatea;

pv_j – preț de vânzare;

cv_j – costuri variabile;

CF – costuri fixe totale.

Având în vedere faptul ca entitățile în general fabrică o gamă largă de produse, punctul de echilibru se determină luând în calcul, ca bază costurile fixe la 1 leu contribuție brută totală la profit, conform raționamentului că toate costurile trebuie să fie acoperite integral din veniturile generate.

$$CF/_{1\,leu\,CB} = \frac{CF}{CB}$$

Mai întâi se stabilește contribuția totală la profit și apoi se determină structura punctului de echilibru, punct în care veniturile obținute din desfacere sunt egale cu nivelul costurilor.

$$CB_{Pei} = CBi \times CF/_{1\,leu\,CB} \qquad Q_{Pei} = \frac{CB_{Pei}}{CBUi}$$

În orice moment echipa de management urmărește pe lângă depășirea punctului de echilibru, și atingerea pragului activității optime, astfel încât să se poată obține rezultatul programat stabilit prin buget (conform costurilor standard și a volumului desfacerii rezultat din obligațiile contractuale).

Având în vedere că entitatea fabrică mai multe produse, pragul activității optime, raportat la nivelul profitului programat prin buget, se determină luând în considerare costurile fixe la 1 leu diferențe totale de cost, adică diferențele între costul standard calculat conform conceptului metodelor de tip absorbant și costul calculat potrivit metodei direct-costing[102].

$$CF/_{1\,leu\,\Delta s} = \frac{CF}{\sum_{i=1}^{n} Q_i (Csu - Cvu)_i}$$

Factorul de acoperire (Fa) este reprezentat de raportul dintre contribuția brută și volumul total al desfacerilor sau de raportul dintre costurile fixe totale și volumul desfacerilor

[102] Oprea, C., Cârstea, Gh., 2002. *Contabilitatea de gestiune și calculația costurilor*, Editura Genicod, București, p. 399.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

la preț de vânzare la nivelul punctului de echilibru, arătând astfel câte procente din volumul vânzărilor sunt necesare pentru acoperirea costurilor fixe totale și obținerea profitului. Ca o regulă generală, cu cât indicatorul este mai mare, cu atât va fi mai ridicat profitul. Acest indicator exprimă rentabilitatea potențială, stând la baza deciziilor privind desfacerea.

$$Fa = \frac{CB}{D} \times 100 \text{ sau } Fa = \frac{CF}{d} \times 100$$

Cunoscând factorul de acoperire al fiecărui produs, echipa de management poate să adopte decizia sporirii producției și desfacerii la produsele care prezintă un factor de acoperire ridicat, asigurându-se astfel un profit mai mare.

Coeficientul de siguranță (Ks) arată cu cât pot să scadă vânzările astfel încât entitatea să ajungă la punctul de echilibru, și este reprezentat de raportul dintre volumul desfacerilor totale din care se deduce volumul desfacerilor la nivelul punctului de echilibru și volumul desfacerilor totale la preț de vânzare.

$$Ks = \frac{D-d}{D} \times 100 \text{ sau } Ks = \frac{P}{CB} \times 100$$

Intervalul de siguranță (Is), indicator ce are aceeași semnificație ca și coeficientul de siguranță se determină ca diferență între volumul desfacerilor totale și volumul desfacerilor la nivelul punctului de echilibru.

$$Is = D - d$$

De asemenea, se va putea analiza costul pe unitatea de produs prin prisma utilizării capacității de producție, a costurilor fixe totale și a costurilor variabile.

$$cup = \frac{CF}{Q} + cvu$$

unde:

cup – cost pe unitate de produs;
CF – costuri fixe totale;
Q – capacitatea de producție;
cvu – costuri variabile.

Acest model are în vedere utilizarea sau neutilizarea capacității de producție conform programului stabilit inițial, precum și variațiile costului variabil.

4.7.4. Analiza costului marginal

Costul marginal exprimă intensitatea modificării costurilor, atunci când producția unui bun crește (în general cu o unitate infinitezimală). Sunt situații în care această valoare poate fi chiar negativă. Costul marginal reprezintă modificarea intervenită în costul total ocazionată de

modificarea producției cu o unitate (O'Sullivan A., Sheffrin S. M., 2003). Costul marginal este definit ca fiind costul unei unități adiționale dintr-un produs și se calculează prin raportarea creșterii costurilor totale (ΔCt) la creșterea producției (Δq), utilizându-se următoarea relație:

$$Cmg = \frac{Ct_1 - Ct_0}{q_1 - q_0} = \frac{\Delta Ct}{\Delta q}$$

Din punct de vederea al reprezentării grafice, costurile marginale intersectează costurile medii în punctul de minim al acestora.

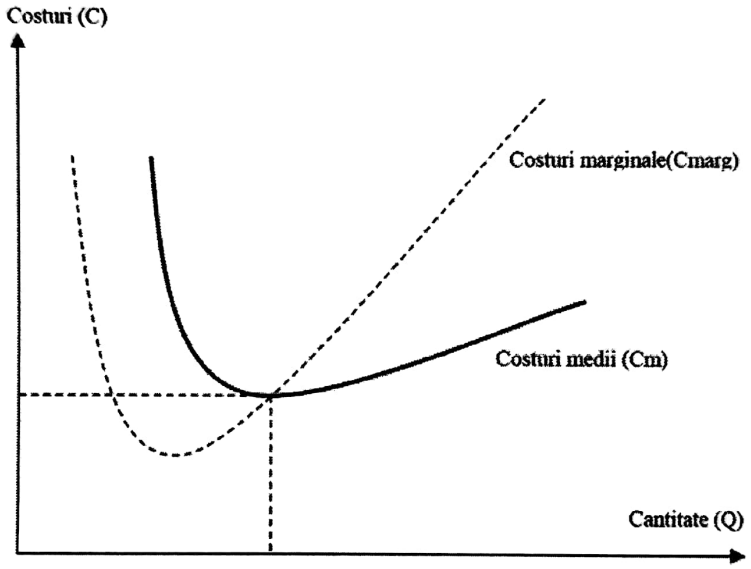


Figura 4.4. *Reprezentarea costurilor marginale*

Prin compararea costului marginal cu costul mediu se pot desprinde concluzii privind utilizarea capacităților de producție și poate fi stabilit momentul în care entitatea realizează cele mai mici costuri.

Costul mediu este dependent de costul marginal, dinamica acestuia reflectându-se în evoluția costului mediu:

- costul mediu total este descrescător atunci când costul marginal se reduce mai accentuat, fiindu-i inferior;
- costul mediu total este crescător atunci când costul marginal crește mai accentuat, fiindu-i superior;
- costul marginal este egal cu costul mediu total atunci când acesta din urma este la nivel minim.

Evoluția celor două curbe, a costului mediu și a celui marginal, poate conduce la două situații distincte. Punctul minim al costurilor marginale și totale pe unitatea de produs indică limita inferioară până la care poate fi redus prețul de vânzare.

Scanned with OKEN Scanner

- În cazul în care prețul de vânzare se situează sub acest punct, entitatea va înregistra pierderi, iar dacă echipa de management nu va adopta deciziile necesare, va conduce compania către faliment.
- Dacă prețul de vânzare se va situa peste punctul de minim al costurilor marginale și totale pe unitatea de produs, atunci compania nu numai că-și va recupera costurile, dar va intra în zona profitului.

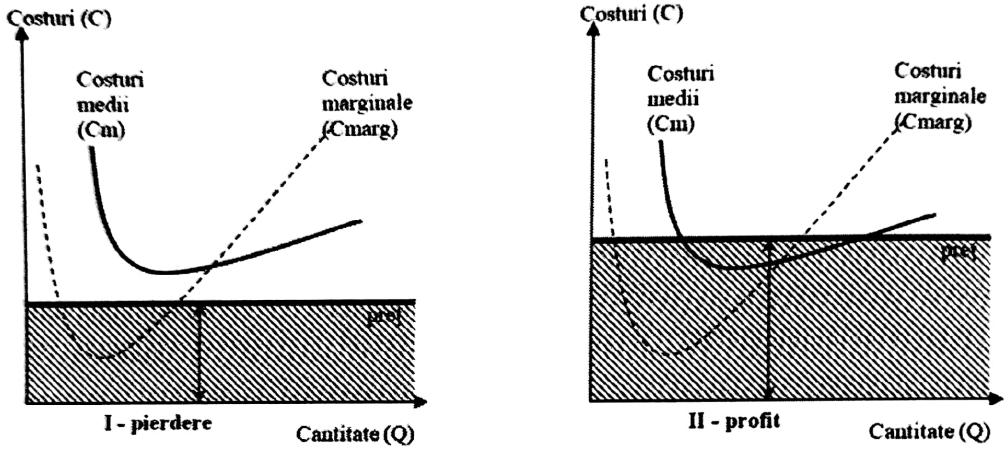


Figura 4.5. *Situația în care compania înregistrează pierdere (I) sau profit (II)*

Curba care marchează evoluția costurilor marginale intersectează linia costurilor totale unitare în punctul său minim, adică în locul în care derivata acestora este nulă. Rezultă că pentru orice nivel al producției unde costul marginal este mai mic decât costul total pe unitatea de produs, creșterea cu o unitate a producției va determina reducerea în continuare a costurilor totale unitare. Invers, atunci când costul marginal este superior costului total pe unitatea de produs, orice creștere a producției conduce la creșterea costului total unitar. De aici se desprinde concluzia potrivit căreia nivelul optim al producției este dat de punctul de intersecție al curbei costurilor marginale cu curba costurilor totale pe unitatea de produs. Dincolo de acest punct, atât costurile marginale, cât și cele totale pe unitatea de produs, încep să crească, ceea ce înseamnă că producția devine nerentabilă. Acest punct mai poartă denumirea și de *costul minim al combinării (substituirii) factorilor de producție*. El reflectă cel mai mic cost la care poate fi creată o unitate de produs și totodată cel mai mic preț la care pot fi procurați factorii de producție în condițiile folosirii lor alternative.

Utilitatea costurilor marginale se regăsește în instrumentele metodologice care pot fi utilizate în fundamentarea economică a folosirii factorilor de producție prin intermediul funcțiilor de producție, de cost și de profit. Prin alocarea și consumul de factori se formează costurile de producție și implicit costul la care se obține un produs.

Scanned with OKEN Scanner

Funcția de producție este modalitatea de reprezentare a tehnologiei unei entități, a unei ramuri sau a tehnologiei întregii economii și include toate metodele de producție eficiente tehnic, și are următoarea formă generală:

$$y = f(x_1, x_2, ..., x_n)$$

unde:

$x_1, x_2, ..., x_n$ reprezintă cantitățile din cele „n" inputuri;

y reprezintă outputul maxim.

Cele mai întâlnite funcții de producție din teoria microeconomică sunt cele *bifactoriale*, în care sunt luați în considerare doi factori de producție: capitalul (K) și munca (L), iar funcția de producție este exprimată

$$y = F(K, L)$$

Dependența volumului producției (y) față de cei doi factori considerați variabili (x_1, x_2), se exprimă cu ajutorul funcției: $y = f(x_1, x_2 / x_3, ...x_n)$, în care toți ceilalți factori care influențează producția (x_3, ..., x_n), sunt considerați constanți.

În practică managerii se confruntă cu două categorii de factori. Unii care imprimă o tendința de creștere a costurilor pe unitatea de produs și alții care conduc la scăderea lor. Printre factorii care măresc costul pe unitatea de produs putem aminti: creșterea prețurilor la care sunt achiziționați unii factori de producție, nefolosirea unei părți din capacitățile de producție construite, scăderea productivității muncii, o serie de greșeli în managementul entității, slaba valorificare a materiilor prime și creșterea consumurilor specifice etc.

Neutilizarea unei părți din capacitatea de producție va influența nivelul costul prin intermediul cotelor de amortizare. Factorul cu cea mai mare influență asupra nivelului costurilor pe unitatea de produs este productivitatea muncii. Scăderea acesteia atrage după sine micșorarea volumului producției. În aceasta situație, un volum mare de costuri se va repartiza pe un număr mai mic de produse, mărind, în felul acesta, costul unitar.

Studiu de caz

Pentru exemplificare modului de determinare a costului marginal și al evoluției acestuia considerăm datele lunare înregistrate în cadrul unei entități care activează în domeniul fabricării materialelor de construcții.

Situația costului mediu și a costului marginal aferent unei entități din industria fabricării materialelor de construcții este prezentată în tabelul următor.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Tabelul 4.47

Nr. crt.	Volumul producției – mc	Costuri totale – lei	Cost – lei/mc	Cost marginal – lei	$\lvert c_m - \bar{c} \rvert$ - lei	Zone
1	1.149	493.929	429,88	429,88	0,00	$c_m < \bar{c}$
2	2.505	1.002.856	400,34	375,31	25,03	
3	5.083	1.818.490	357,76	316,38	41,38	
4	11.034	3.490.830	316,37	281,02	35,35	
5	16.464	5.016.313	304,68	280,94	23,75	
6	22.732	6.733.610	296,22	273,98	22,24	
7	30.136	8.746.945	290,25	271,93	18,32	
8	37.400	10.661.691	285,07	263,59	21,48	
9	44.521	12.600.853	283,03	272,32	10,72	
10	48.120	13.604.791	282,73	278,95	3,78	
11	50.168	14.242.304	283,89	311,29	27,39	$c_m > \bar{c}$
12	51.491	14.722.235	285,92	362,76	76,84	

Ca tendință, cele două curbe sunt similare, ele încep printr-o descreștere, trec printr-un minim, după care cresc. Curba costului marginal este mai pronunțată decât cea a costului mediu, atât descreșterea, cât și creșterea costului marginal fiind mai puternice.

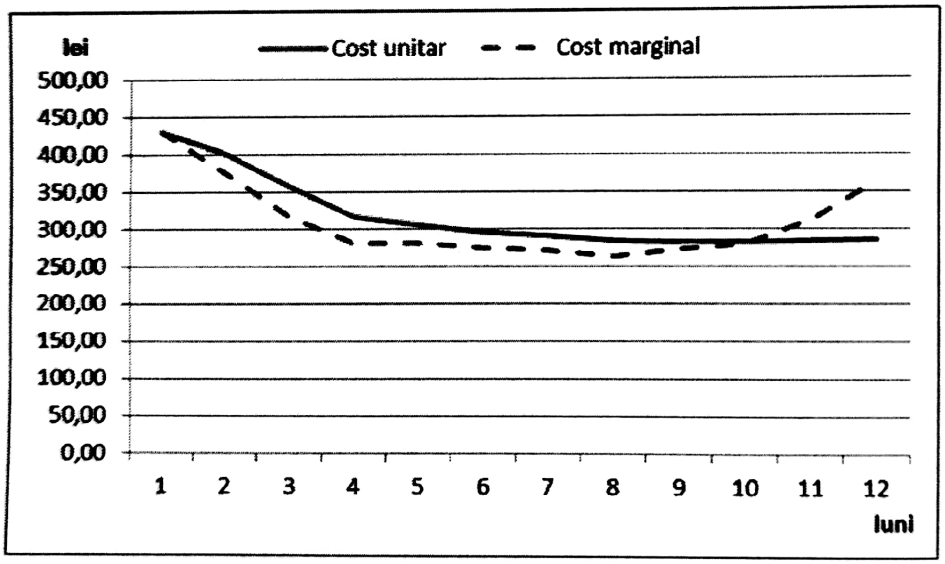


Figura 4.6. *Curba costului marginal și a costului mediu*

Minimul costului marginal este inferior costului mediu, fiind situat în stânga acestuia. Rezultă că valoarea minimă a costului marginal se înregistrează la un volum de activitate mai mic decât volumul de activitate la care se înregistrează costul minim. Acestea se explică prin existența costurilor fixe totale, care pe termen scurt rămân relativ constante. Optimul tehnic corespunde în acest caz volumului de activitate care permite obținerea unui cost mediu minim, iar optimul economic este dat de acel volum de activitate pentru care costul marginal

este minim. Pentru entitate, zona de optim aferentă produsului analizat este cuprinsă între 48.120 mc şi 50.168 mc. Minimul costului mediu se obţine la punctul de intersecţie a celor două curbe (curba costului mediu şi curba costului marginal), adică pentru $c_m = \bar{c}$.

La nivel global, analiza costurilor marginale se poate face pe baza următoarelor date:

Tabelul 4.48

Nr. crt.	Indicatori	Prevăzut	Realizat
1.	Producţia totală (mc)	48.000,00	51.491,00
2.	Costuri totale de producţie (lei)	13.440.000,00	14.722.235,41
3.	Cost mediu (lei/mc)	280,00	285,92
4.	Preţ de vânzare (lei/mc)	300,00	306,00
5.	Profit unitar (lei/mc)	20,00	20,08
6.	Profit total (lei)	960.000,00	1.033.939,28

Din analiza datelor prezentate se constată depăşirea costului mediu cu 5,92 lei, ca urmare a creşterii costurilor totale de producţie cu 9,54% faţă de volumul producţiei care a fost de 7,27%.

Costul marginal (Cmg), determinat pe baza relaţiei prezentate, va fi:

$$\frac{14.722.235,41 - 13.440.000,00}{51.491,00 - 48.000,00} = 367,30 \text{ lei/mc}$$

Ca atare, costul marginal a înregistrat o valoare superioară costului mediu prevăzut, ceea ce a determinat creşterea costului mediu efectiv cu 5,92 lei, cu efecte nefavorabile atât asupra profitului unitar, cât şi total.

Cunoaşterea nivelului maxim al producţiei care necesită costuri suplimentare sporite pentru realizarea profitului prevăzut sau a punctului de echilibru, în care profitul să fie egal cu zero, se realizează prin utilizarea relaţiei:

$$\frac{q_1 p_0 - q_0 c_0}{q_1 - q_0} = \frac{51.491,00 \times 300 - 48.000,00 \times 280}{51.491,00 - 48.000,00} = 574,99 \text{ lei}$$

Realizarea producţiei cu costuri până la acest nivel al costului marginal conduce la obţinerea de profit, deci entitatea este rentabilă.

În acelaşi timp, se poate determina nivelul costului care permite obţinerea profitului stabilit, pe baza relaţiei:

$$\frac{q_1 p_1 - (q_0 c_0 + P_0)}{q_1 - q_0} = \frac{51.491,00 \times 306 - (48.000,00 \times 280 + 960.000,00)}{51.491,00 - 48.000,00} = 388,50 \text{ lei/mc}$$

Realizarea profitului prevăzut este condiţionată de faptul că nivelul costului marginal să fie mai mic decât preţul de vânzare.

Scanned with OKEN Scanner

Această metodologie este aplicată cu precădere în entităţile monoproductive, semnificaţia rezultatelor fiind mai realistă. Pentru entitatea analizată, datorită diferenţelor relativ mici între costurile complete ale diferitelor produse, se poate identifica cu mai multă uşurinţă zona optimă. Pentru entităţile cu activitate complexă, aplicarea metodologiei costului marginal impune o evidenţă exactă a consumurilor de resurse aferente numeroaselor niveluri ale activităţii.

Cunoaşterea acestor elemente are o deosebită utilitate practică şi poate fi folosită la stabilirea bugetelor de cheltuieli pe locuri de producţie, în funcţie de gradul de folosire a capacităţilor de producţie şi cu precădere în restrângerea cheltuielilor efectuate pentru a evita ca producţia suplimentară să nu poziţioneze entitatea în zona pierderilor. Realizarea unor produse rentabile depinde în cea mai mare parte de măsurile tehnico-organizatorice adoptate de managementul entităţii pentru asigurarea şi folosirea eficientă a resurselor umane, materiale şi financiare ale acesteia.

Concepte-cheie

- cheltuieli totale
- cheltuieli de exploatare
- cheltuieli financiare
- cheltuieli aferente cifrei de afaceri
- cheltuieli variabile
- cheltuieli fixe
- cheltuieli materiale
- cheltuieli cu amortizarea
- cheltuieli cu salariile
- cheltuieli cu dobânzile
- rata de eficienţa a cheltuielilor
- cost
- cost complet
- cost de producţie
- cost direct
- cost indirect
- cost variabil
- cost fix
- cost marginal
- consumuri specifice

Bibliografie

Anghel, I. (coordonator), Anica-Popa, A., Oancea-Negescu, M., Popescu A.M., 2010. *Evaluarea întreprinderii*, Editura Economică, Bucureşti.

Buchanan, J.M., 1999. *Cost and Choice: An Inquiry în Economic Theory*, Indianapolis, in: *Liberty Fund*, Inc http://www.econlib.org/library/Buchanan/buchCv6c1.html#n13 accesat în 06.06.2009.

Cişmaşu, I.D., 2022-2023, *Note de curs: Introducere în analiza economico-financiară*, IF, CIG.

Creţu, R.F., 2018. *Analiză economico-financiară în organizaţiile agoalimentare şi de mediu*, Editura ASE, Bucureşti.

Mărgulescu, D, Şerban, E.C., Cişmaşu, I., Vâlceanu, G., 1999. *Analiza economico-financiară*, Editura Fundaţiei Romînia de Mâine, Bucureşti.

Oprea, C., Cârstea, G., 2002. *Contabilitatea de gestiune şi calculaţia costurilor*, Editura Genicod, Bucureşti.

Scanned with OKEN Scanner

Pantea, M.I., 2017. *Analiza economico-financiară: instrument al managementului întreprinderii*, Editura Universităţii de Vest, Timişoara.

Petcu, M., 2022-2023. *Note de curs: Introducere în analiza economico-financiară*, IF, CIG.

Robu, V., Anghel, I., Şerban, E.C. (coordonatori), 2014. *Analiza economico-financiară a firmei*, Editura Economică, Bucureşti.

Robu, V., Anica-Popa, A., Curea, Ş.C., 2020. *Analiză economico-financiară*, Vol. I, Editura ASE, Bucureşti.

Sobolevschi-David, M.I., 2015. *Analiza cheltuielilor, veniturilor şi rentabilităţii firmei*, Editura Universitară, Bucureşti.

Sobolevschi-David, M.I., Petcu M.A., Cişmaşu I.D., 2018. Information restatement in the annual financial statements regarding the company's revenues and expenditures, Proceedings of the 13th International Conference on Accounting and Management Information Systems (AMIS), 13-14 june, 2018, Bucharest, România.

Vâlceanu, G., Robu, V., Georgescu, N., 2005. *Analiză economico-financiară*, Editura Economică, Bucureşti.

Ordinul nr. 1802 din 29 decembrie 2014, Partea I pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situaţiile financiare anuale individuale şi situaţiile financiare anuale consolidate.

Ordinul nr. 2844 din 12 decembrie 2016 pentru aprobarea Reglementărilor contabile conforme cu Standardele Internaţionale de Raportare Financiară, publicat în Monitorul Oficial cu numărul 1020 bis din data de 19 decembrie 2016, România.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 5
Analiza performanțelor prin rentabilitate

Monica Petcu
Maria Iulia Sobolevsci-David
Dumitru Popescu
Ștefania Cristina Curea
Raluca Florentina Crețu
Anca Maria Hristea
Daniela Țuțui

Cuprinsul capitolului

5.1. Abordări conceptuale privind rentabilitatea
5.2. Analiza structurală a rezultatelor
5.3. Analiza factorială a profitului
5.4. Analiza ratelor de rentabilitate
5.5. Analiza efectului de levier
5.6. Analiza cost-volum-profit

Obiectivele capitolului

- înțelegerea conceptelor specifice și a relevanței rentabilității în analiza performanței;
- construirea sistemului de indicatori de analiză a rentabilității și evaluarea lor corelativă;
- identificarea factorilor determinanți ai rentabilității;
- cunoașterea metodelor de analiză a profitului;
- stabilirea măsurilor de îmbunătățire a performanței prin rentabilitate.

Scanned with OKEN Scanner

5.1. Abordări conceptuale privind rentabilitatea

Performanța este percepută în general ca succes al unei acțiuni inițiate. Particularizat la nivelul entității economice, conceptul de performanță este asociat în literatura de specialitate cu eficiența și eficacitatea. Eficiența se evaluează din prisma corelației efectelor obținute cu eforturile implicate, urmărindu-se creșterea efectelor la o unitate de resursă consumată, respectiv reducerea efortului implicat de obținerea unei unități de efect. Eficacitatea vizează realizarea obiectivelor propuse. Astfel, în timp ce eficiența circumscrie procese, eficacitatea se referă la scopuri.

Complexitatea și dinamica mediului, schimbarea paradigmei economice și includerea în raționament a tuturor părților interesate au determinat o evoluție în timp a modului de evaluare a performanței pe baza unor criterii și indicatori cu reconsiderarea permanentă în timp. Astfel, s-au considerat relevanți indicatori precum cifra de afaceri, profitul net, fluxurile de numerar, indicatorii de creare de valoare. Asumarea la nivel microeconomic a cerințelor dezvoltării sustenabile a impus o dezvoltare a abordării și necesitatea unei raportări integrate, care să evidențieze performanța prin raportarea la obiectivele stabilite fără a afecta abilitatea generațiilor viitoare de a-și atinge propriile obiective, precum și implicarea socială activă și măsurile de protejare a mediului înconjurător întreprinse de entitățile economice. Asigurarea transparenței în ceea ce privește misiunea, viziunea, strategia de dezvoltare, asumarea CSR creează premisele orientării capitalurilor spre societăți sustenabile.

Rentabilitatea este o formă sintetică de exprimare a eficienței activității economico-financiare, respectiv a alocării și utilizării tuturor resurselor implicate în toate stadiile circuitului economic: aprovizionare, producție și desfacere, constituind premisa îndeplinirii obiectivelor stabilite. Pentru toate categoriile de activități economice și de resurse, efectele economice se concretizează, în ultimă instanță, în profitul obținut. Din această perspectivă, rentabilitatea este definită drept capacitatea unei entități economice de a obține profit prin utilizarea resurselor, justificând oportunitatea efectuării și menținerii plasamentului de capital de către investitori.

Măsurarea rentabilității se realizează utilizând două categorii de indicatori: profitul și ratele de rentabilitate.

Caracterizarea din punct de vedere al rentabilității presupune analiza complementară a evoluției activității – creșterea, descreșterea activității economice, evaluată în funcție de dinamica cifrei de afaceri și a valorii adăugate, și a evoluției rentabilității propriu-zise.

Conceptul de profit este amplu dezbătut în literatura economică, fiindu-i consacrate numeroase abordări teoretice.

Rațiunea oricărui investitor în plasarea capitalul are la bază obținerea unui câștig, care în cazul investirii în capitalurile unei entități economice, ia forma profitului. Decizia de investire presupune un arbitraj între diverse oportunități investiționale centrat pe relația

rentabilitate-risc. În absența constanței în timp a condițiilor în care își desfășoară activitatea și sub presiunea constrângerilor mediului, în toate dimensiunile sale, obținerea profitului este asociată cu incertitudinea. Investitorul se plasează în situația tipică generatoare de risc, pe care, în general, acesta refuză să și-o asume în mod gratuit. Chiar dacă câștigurile compensează pierderile, riscul de a le fi suportat în anumite perioade trebuie remunerat cu o primă, respectiv un profit corespunzător. Din această perspectivă, profitul se definește prin corelarea cu două noțiuni: aversiunea la risc, determinant psihologic universal care conduce la obținere unei utilități subiective, și prima de risc, care reprezintă o remunerare suficientă pentru compensarea acestei aprehensiuni a riscurilor. Activitățile care comportă un grad ridicat de incertitudine și asumarea de riscuri mari de către investitori trebuie să asigure pe termen lung un profit suficient pentru a neutraliza aversiunea lor normală pentru risc.

Asigurarea continuității activității și a sustenabilității dezvoltării impun o abordare a obținerii profitului din prisma calității acțiunilor întreprinse în acest sens și a comportamentului etic. Dezbaterile pe acest subiect surprind controversa asupra caracterului legitim și necesar al profitului.

Definiri în referențialul contabil

Conform prevederilor OMFP nr. 1802/2014, „beneficiile economice reprezintă potențialul de a contribui, direct sau indirect, la fluxul de numerar sau echivalente de numerar către entitate. Această contribuție se reflectă fie sub forma creșterii intrărilor de numerar, fie sub forma reducerii ieșirilor de numerar, de exemplu, prin reducerea costurilor de producție. Elementele direct legate de evaluarea performanței financiare, prin intermediul contului de profit și pierdere, sunt veniturile și cheltuielile. Veniturile constituie creșteri ale beneficiilor economice înregistrate pe parcursul perioadei contabile, sub formă de intrări sau creșteri ale activelor ori reduceri ale datoriilor, care se concretizează în creșteri ale capitalurilor proprii, altele decât cele rezultate din contribuții ale acționarilor. Cheltuielile constituie diminuări ale beneficiilor economice înregistrate pe parcursul perioadei contabile sub formă de ieșiri sau scăderi ale valorii activelor ori creșteri ale datoriilor, care se concretizează în reduceri ale capitalurilor proprii, altele decât cele rezultate din distribuirea acestora către acționari".

IAS 1 – Concepte de profit sau pierdere și rezultat global, definește profitul ca totalul veniturilor minus cheltuielilor, excluzând componentele altor elemente ale rezultatului global. Alte elemente ale rezultatului global sunt elementele de venituri și cheltuieli care nu sunt recunoscute în profit/pierdere conform prevederilor IFRS-urilor. IAS 1 definește rezultatul global total ca fiind „modificarea capitalurilor proprii în cursul unei perioade care rezultă din tranzacții și alte evenimente, altele decât acele modificări rezultate din tranzacții cu proprietarii în calitatea lor de proprietari".

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Principalele surse de informații utilizate în analiza rentabilității sunt situațiile financiare anuale, respectiv contul de profit și pierdere/situația rezultatului global (în cazul societăților cotate pe o piață reglementată) – ca imagine a rezultatelor activității entității ce permite măsurarea performanțelor prin abordarea profitului din punct de vedere economic, respectiv ca diferență între venituri și cheltuieli –, bilanțul/situația poziției financiare (în cazul societăților cotate pe o piață reglementată), notele explicative, precum și datele furnizate de contabilitatea de gestiune. În funcție de referențialul contabil și cerințele de raportare ale investitorilor, veniturile și cheltuielile sunt prezentate în diferite moduri, furnizând informații utile în evaluarea performanței prin rentabilitate și fundamentarea deciziilor.

5.2. Analiza structurală a rezultatelor

Analiza structurală a rezultatelor are ca obiectiv stabilirea contribuției diferitelor tipuri de rezultate la modificarea rezultatului global, precum și evidențierea dinamicii lor în cursul perioadei studiate.

În funcție de scopul analizei, rezultatul exercițiului poate fi abordat structural după destinația cheltuielilor de exploatare, precum și după natura veniturilor și cheltuielilor, cu determinarea unor indicatori particulari, cu semnificații relevante în evaluarea performanței afacerii. Conform IAS 1 „Prezentarea situațiilor financiare", selectarea metodei de analiză între cea bazată pe structurarea cheltuielilor după funcții și cea după natura cheltuielilor depinde atât de factori istorici și de factorii aferenți sectorului economic respectiv, cât și de natura entității economice. Opțiunea privind metoda structurării cheltuielilor, după funcție sau natură are în vedere prezentarea cea mai fidelă a elementelor de performanță.

5.2.1. Analiza structurală a rezultatului global

Conform Standardelor Internaționale de Raportare Financiară, în componența situațiilor financiare anuale se regăsește Situația rezultatului global. Aceasta cuprinde profitul și pierderea, precum și alte elemente ale rezultatului global. Astfel, toate elementele de venituri și cheltuieli recunoscute într-o perioadă se includ în profit sau pierdere, cu excepția cazului în care standardele prevăd includerea în alte elemente ale rezultatului global.

Rezultatul global al exercițiului = Rezultatul net al exercițiului + Alte elemente ale rezultatului global

IAS 1 specifică elemente care trebuie prezentate obligatoriu în secțiunea privind profitul sau pierderea[103]:

- venituri;
- câștiguri și pierderi din derecunoașterea activelor financiare măsurate la costul amortizat;

[103] https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias1

- costuri financiare;
- cota-parte din profitul sau pierderea entităţilor asociate şi asocierilor în participaţiune contabilizată folosind metoda punerii în echivalenţă;
- anumite câştiguri sau pierderi asociate reclasificării activelor financiare;
- cheltuiala cu impozitul;
- o singură sumă pentru totalul activelor/activităţilor întrerupte.

De asemenea, standardul menţionează posibilitatea structurării cheltuielilor fie după natură, fie după funcţie (situaţie în care apare obligativitatea prezentării unor informaţii despre natura cheltuielilor).

Tabelul 5.1

Venturi şi cheltuieli după natura lor	**Venituri şi cheltuieli după funcţii**
Cifra de afaceri netă	Cifra de afaceri netă
Venituri aferente costului producţiei în curs de execuţie	Costul bunurilor vândute şi al serviciilor prestate
Venituri din producţia de imobilizări	Marja brută faţă de costul vânzărilor
Venituri din subvenţii	Alte venituri din exploatare
Alte venituri din exploatare	Cheltuielile de desfacere
Cheltuieli privind stocurile	Cheltuieli generale de administraţie
Cheltuieli cu serviciile executate de terţi	Rezultatul din exploatare
Cheltuieli cu alte impozite, taxe şi vărsăminte asimilate	
Cheltuieli cu personalul	
Cheltuieli de exploatare privind amortizările, provizioanele şi ajustările pentru depreciere	
Alte cheltuieli de exploatare	
Rezultatul din exploatare	
Venituri financiare	
Cheltuieli financiare	
Rezultatul financiar	
Rezultatul brut al exerciţiului	
Impozit*	
Rezultatul net al exerciţiului	
Alte elemente ale rezultatului global	
▪ Modificări ale surplusului din reevaluare în cazul în care metoda reevaluării este utilizată conform IAS 16 *Imobilizări corporale* şi IAS 38 *Imobilizări necorporale* ▪ Reevaluări ale unei datorii sau ale unui activ net pentru beneficii determinate recunoscute în conformitate cu IAS 19 *Beneficiile angajaţilor* ▪ Diferenţele de schimb de la conversia monedelor funcţionale în moneda de prezentare în conformitate cu IAS 21 *Efectele modificărilor cursurilor de schimb valutar* ▪ Câştiguri şi pierderi din reevaluarea activelor financiare disponibile pentru vânzare în conformitate cu IAS 39 *Instrumente financiare: recunoaştere şi evaluare* ▪ Câştigurile şi pierderile efective din instrumentele de acoperire împotriva riscurilor privind fluxurile de numerar conform IAS 39 sau IFRS 9 *Instrumente financiare* ▪ Câştiguri şi pierderi din reevaluarea unei investiţii în instrumente de capitaluri proprii în cazul în care entitatea a ales să le prezinte în alte elemente ale rezultatului global în conformitate cu IFRS 9 ▪ Efectele modificărilor riscului de credit al unei datorii financiare prezentate la valoarea justă prin profit şi pierdere, conform IFRS 9 ▪ Modificări ale valorii-timp a opţiunilor atunci când se separă valoarea intrinsecă şi valoarea-timp a unui contract pe opţiuni şi când se desemnează ca instrument de acoperire împotriva riscurilor doar modificările în valoarea intrinsecă, conform IFRS 9)	

Scanned with OKEN Scanner

Venturi și cheltuieli după natura lor	Venituri și cheltuieli după funcții
▪ Modificări ale valorii elementelor forward din contractele forward atunci când se separă elementul forward și elementul la vedere dintr-un contract forward și când se desemnează ca instrument de acoperire împotriva riscurilor doar modificările elementului la vedere și modificările valorii marjei cu bază valutară a unui instrument financiar atunci când acesta este exclus din desemnarea acelui instrument financiar ca instrument de acoperire împotriva riscurilor, conform IFRS	
Rezultatul global al exercițiului	
Profitul net atribuibil	
acționarilor/asociaților	
intereselor fără control	
Rezultat global atribuibil	
acționarilor/asociaților	
intereselor fără control	
Rezultat pe acțiune	
de bază	
diluat	

* impozitul calculat este aferent tuturor veniturilor și cheltuielilor aferente unei perioade indiferent dacă sunt recunoscute în profit/pierdere sau în alte elemente ale rezultatului global.

Rezultatul global evidențiază modificarea capitalurilor proprii determinată de tranzacții și evenimente, altele decât cele cu proprietarii. Din această perspectivă, evaluarea performanței se poate realiza pe baza modificării activului net, ca expresie a creșterii patrimoniului societății, fără a considera variația tranzacțiilor cu acționarii privind capitalul și distribuirile de dividende.

Având în vedere conținutul său, indicatorul prezintă interes pentru acționari, în raționamentul privind oportunitatea plasamentului de capital efectuat și al menținerii acestuia, pentru creditori, în evaluarea capacității societății de a genera profit și de a rambursa anuitățile la scadență, precum și pentru orice parte interesată în performanța afacerii.

În evaluarea performanței, relaționarea rezultatului global cu alți indicatori financiari permite determinarea unor rate specifice[104]:

- rata rentabilității financiare globale (Rfg)

$$Rfg = \frac{Rg}{\overline{Cpr}} \times 100$$

unde:

Rg – rezultatul global;

Cpr – valoarea medie a capitalului propriu.

$$Rg = Rn + AeRg$$

unde:

Rn – rezultatul net al exercițiului;

AeRg – alte elemente ale rezultatului global.

[104] Robu, V., Anghel, I., Șerban, E.C. (coordonatori), 2014. *Analiza economico-financiară a firmei*, Editura Economică, București, pp. 313-314.

Scanned with OKEN Scanner

Ca urmare:

$$Rfg = \frac{Rg}{\overline{Cpr}} \times 100 = \frac{Rn}{\overline{Cpr}} \times 100 + \frac{AeRg}{\overline{Cpr}} \times 100 = Rf + RfAe$$

unde:

Rf – rata rentabilității financiare;

RfAe – ponderea câștigurilor din operațiuni neincluse în rezultatul net al exercițiului în capitalul propriu, reprezentând aportul acestora la creșterea averii proprietarilor.

- rata de creștere a capitalului propriu

$$Rc_{Cpr} = \frac{\Delta Cpr}{Cpr_0} \times 100$$

$$\Delta Cpr = Rg + Tna$$

unde:

Tna – tranzacțiile nete cu acționarii/asociații.

$$Rc_{Cpr} = \frac{Rg + Tna}{Cpr_0} \times 100 = \frac{Rg}{Cpr_0} \times 100 + \frac{Tna}{Cpr_0} \times 100 = Rfg^{rec} + Rin$$

unde:

Rfg^{rec} – rata rentabilității financiare globale recalculată;

Rin – rata de investire netă a acționarilor/asociaților.

Se detaliază astfel în variația capitalurilor proprii aportul intern, aferent unei activități rentabile și aportul extern, ca răspuns al acționarilor/asociaților la performanța societății.

- rata de distribuire a rezultatului global

$$Rdiv = \frac{Dividende\ distribuite}{Rg} \times 100$$

Acest indicator este expresia remunerării efective a acționarilor/asociaților din rezultatul global al societății.

5.2.2. Analiza structurală a rezultatului după natura veniturilor și cheltuielilor

Analiza structurală a rezultatelor permite înțelegerea modului de formare a rezultatului net al exercițiului precum și măsurarea contribuției celor două categorii de rezultate (rezultatul exploatării și rezultatul financiar) la modificarea în timp a acestuia, prin evidențierea schimbărilor intervenite în elementele de natura veniturilor și cheltuielilor care au concurat la formarea lor.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Utilizând informaţiile disponibile în Contul de profit şi pierdere, analiza structurală a rezultatului exerciţiului – brut şi net – în funcţie de criteriul grupării veniturilor şi cheltuielilor după natura lor, poate fi realizată conform schemei prezentate în figura următoare:

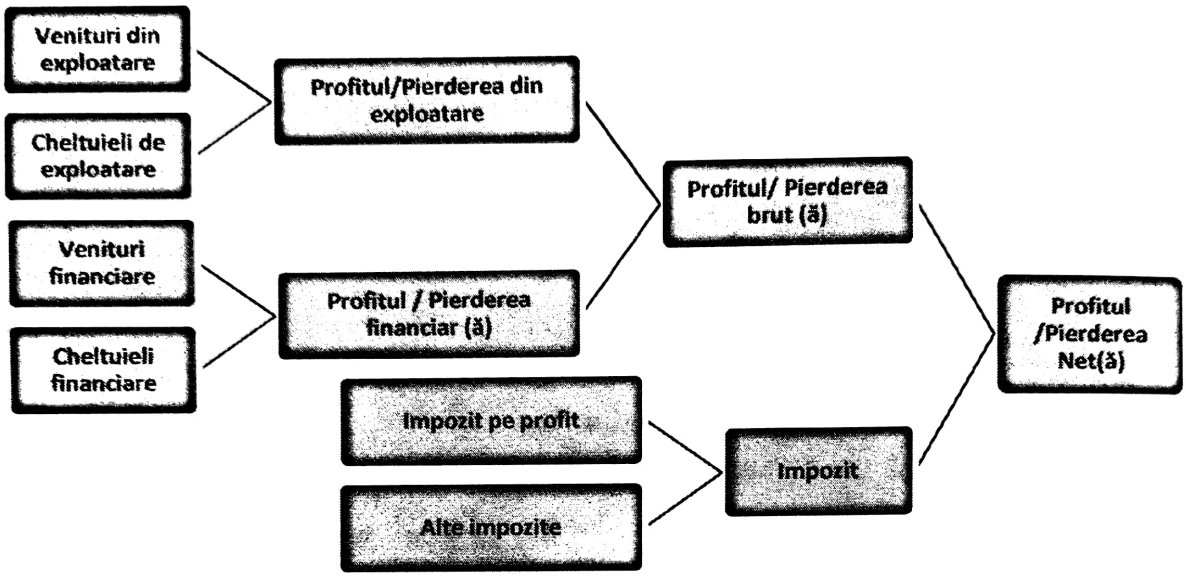


Figura 5.1. *Schema de analiză structurală a rezultatelor după natura veniturilor şi cheltuielilor*

După cum se observă, analiza structurală se realizează pornind de la principalele grupe de venituri şi cheltuieli incluse în Contul de profit şi pierdere care, prin diferenţă, formează cele două categorii importante de rezultate: rezultatul operaţional (rezultatul exploatării) şi rezultatul financiar. Prin însumarea acestor două rezultate aferente activităţii de exploatare şi activităţii financiare se determină rezultatul brut al exerciţiului. Diferenţa dintre rezultatul brut al exerciţiului şi impozitul pe profit la care se adaugă şi valoarea altor tipuri de impozite prevăzute în reglementările legale reprezintă rezultatul net al entităţii.

Schema prezentată este în fapt o sinteză a contului de rezultate iar în practică, pentru o analiză clară şi o explicaţie pertinentă a modificărilor în timp a principalelor elemente de venituri şi cheltuieli care concură la formarea indicatorilor anuali de rezultate se recomandă combinarea acestui tip de cercetare aplicată cu analiza tabloului soldurilor intermediare de gestiune.

Analiza structurală a rezultatelor[105] se poate realiza aplicând metodologia şi corelând concluziile din:

- dinamica veniturilor şi cheltuielilor;
- mărimile relative de structură;
- metoda marjelor;
- metoda balanţieră.

[105] Niculescu, M., 1997. *Diagnostic global strategic*, Editura Economică, Bucureşti, p. 289.

Obiectivele analizei structurale a rezultatelor activității sunt în principal următoarele:

- explicarea conținutului și modificării rezultatului operațional;
- estimarea incidenței fiecărui rezultat intermediar asupra rezultatului net,
- corelația creată între dinamica cheltuielilor și dinamica veniturilor, pe cele două tipuri de activități: exploatare și financiară.

Studiu de caz

Pentru înțelegerea conținutului prezentului subcapitol se vor utiliza informațiile din contul de profit și pierdere al unei societăți având ca domeniu de activitate producerea și comercializarea produselor din carton.

Sintetic, structura rezultatelor activității într-un interval de trei ani este următoarea:

Tabelul 5.2

Nr. crt.	Indicatori	N-2 (lei)	N-1 (lei)	N (lei)	N-1/N-2 (%)	N/N-1 (%)
1.1	Venituri din cifra de afaceri	387.017.600	286.476.932	300.788.776	74,0	105,0
1.2	Alte venituri	6.929.773	5.120.006	3.469.300	73,9	67,8
1.3	Variația stocurilor de produse finite și în curs de execuție	8.574.789	-7.948.362	14.059.496	-92,7	276,9
1	***Venituri din exploatare***	***402.522.162***	***283.648.576***	***318.317.572***	***70,5***	***112,2***
2.1	Cheltuieli cu materiile prime și materialele	229.269.419	124.223.310	160.518.413	54,2	129,2
2.2	Cheltuieli privind mărfurile	13.055.876	7.497.067	6.745.963	57,4	90,0
2.3	Cheltuieli cu serviciile prestate de terți	34.634.513	21.789.796	21.861.116	62,9	100,3
2.4	Cheltuieli cu personalul	70.630.381	61.989.022	63.398.441	87,8	102,3
2.5	Cheltuieli cu amortizarea și cu deprecierea imobilizărilor corporale	32.086.789	31.795.560	26.784.329	99,1	84,2
2.6	Alte cheltuieli	7.118.725	10.165.789	8.403.992	142,8	82,7
2	***Cheltuieli de exploatare***	***38.6795.703***	***257460544***	***287.712.254***	***66,6***	***111,8***
3	**Rezultatul exploatării (Rezultat operațional)**	**1.5726.459**	**26.188.032**	**30.605.318**	**166,5**	**116,9**
4.1	Venituri financiare	421.247	821	1.661	0,2	202,3
4.2	Cheltuieli financiare	4.611.181	5.422.241	6.390.366	117,6	117,9
4	**Rezultatul financiar**	**-4.189.934**	**-5.421.420**	**-6.388.705**	**77,28**	**84,85**
5	**Rezultatul exercițiului înainte de impozitare**	**11.536.525**	**20.766.612**	**24.216.613**	**180,0**	**116,6**
6	***Impozit pe profit***	***1.688.000***	***2.233.002***	***1.323.757***	***132,3***	***59,3***
7	***Rezultatul exercițiului după impozitul pe profit***	***9.848.525***	***18.533.610***	***22.892.856***	***188,2***	***123.5***
8	*Modificări ale rezervei din reevaluarea imobilizărilor corporale, nete de impozit amânat*	-804.041	0	0		
9	***Rezultatul net***	***9.044.484***	***18.533.610***	***22.892.856***	***204,9***	***123,5***

În exemplul prezentat, comparând mărimile indicatorilor se observă o evoluție a activității total diferită pe parcursul celor trei ani, reflectată într-o diminuare a volumului de activitate în anul N-1, urmată de revigorarea acesteia în anul N.

Un aspect foarte important care trebuie menționat este faptul că entitatea economică analizată a anticipat evoluția pieței și a prețurilor de achiziție în toată perioada analizată deoarece, se poate observa că, în activitatea de exploatare a crescut eficiența și aproape toți indicii de dinamică ai cheltuielilor (cu excepția cheltuielilor cu personalul și amortizarea în

Scanned with OKEN Scanner

anul N-1) au fost inferiori indicilor de dinamică ai veniturilor, astfel că societatea a înregistrat creşteri ale performanţelor economice, implicit şi majorarea profitului din exploatare.

Rezultatul financiar, deşi negativ în toţi anii, exprimă o stare normală a societăţii, deoarece activitatea de finanţare, reflectată în principal în adoptarea unor politici de îndatorare generatoare de costuri financiare importante aferente împrumuturilor primite, susţine evoluţia activităţii operaţionale.

În toată perioada analizată, rezultatul exerciţiului înainte de impozitare a fost pozitiv şi în creştere, datorită exclusiv soldului favorabil al operaţiunilor de exploatare, rezultatul financiar având o influenţă negativă, dar redusă. Intensitatea influenţei rezultatelor aferente celor două tipuri de activităţi – exploatare şi financiară – asupra rezultatului global al exerciţiului poate fi determinată prin utilizarea metodei balanţiere.

Diferenţa dintre rezultatul brut al exerciţiului şi impozitul pe profit evidenţiază profitul net care a crescut în ritmuri susţinute: cu +104,9% în anul N-1 comparativ cu anul N-2 şi cu +23,5% în anul N comparativ cu anul N-1. Aşa cum se poate observa, în exemplul prezentat, la diminuarea profitului net în anul N-2 a contribuit şi componenta *„Modificări ale rezervei din reevaluarea imobilizărilor corporale, nete de impozit amânat”*.

Pentru o înţelegere mai clară a mecanismului de explicare a evoluţiei structurale a rezultatului exerciţiului, se va opta pentru analiza în dinamică a indicatorilor aferenţi perioadelor N-1 şi N, folosind metoda corelaţiilor dintre indici. Astfel:

- În anul N comparativ cu anul N-1, rezultatul exploatării a crescut cu 12,2%, datorită creşterii veniturilor din exploatare într-un ritm superior comparativ cu creşterea cheltuielilor de exploatare, respectându-se corelaţia generală de eficienţă, $I_{VE} > I_{CE}$. Analiza poate fi dezvoltată, studiind sensul şi contribuţia separată a elementelor specifice veniturilor şi cheltuielilor aferente exploatării, în contextul cunoaşterii raţiunii modificării acestora în timp (deci deţinerii unui bagaj informaţional mai vast).
- Rezultatul financiar a fost reflectat ca pierdere, deoarece în mărime absolută, veniturile financiare au fost mult inferioare cheltuielilor financiare. Chiar dacă dinamica veniturilor financiare (I_{VF} = 202,3%) a fost superioară dinamicii cheltuielilor financiare (I_{CF} = 117,9%), rezultatul financiar nu a crescut, aşa cum evidenţiază această corelaţie de obicei ($I_{VF} > I_{CF}$), din cauza diferenţei mari dintre mărimile absolute ale veniturilor şi cele ale cheltuielilor financiare.
- Rezultatul exerciţiului înainte de impozitare, a crescut cu 16,6%, deoarece dinamica veniturilor totale a fost superioară dinamicii cheltuielilor totale, respectându-se corelaţia de eficienţă ($I_{VT} > I_{CT}$).
- Impozitul pe profit s-a redus cu 40,7%, pe fondul creşterii rezultatului brut al exerciţiului cu 16,6%. Rezultatul net a înregistrat o creştere cu 23,5%, echivalentă în mărime absolută cu valoarea de +4.359.246 lei.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Mecanismul de formare a indicatorilor parţiali ai rentabilităţii, deci tot o analiză de tip structural, poate fi pus în evidenţă şi ***prin metoda marjelor***.

În acest caz, prin marjă se înţelege diferenţa dintre veniturile totale şi diferite categorii de cheltuieli, pe trepte de constituire a acestora. Marja evidenţiază măsura în care veniturile acoperă succesiv cheltuielile de exploatare şi pe cele financiare şi degajă profit net. Schema[106] structurală de formare a rezultatului net este:

<table>
<tr><td colspan="4">Venituri totale</td></tr>
<tr><td>Cheltuieli de exploatare</td><td colspan="3">Marja cheltuielilor de exploatare</td></tr>
<tr><td></td><td>Cheltuieli financiare</td><td colspan="2">Marja cheltuielilor totale</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td>Impozite</td><td>Rezultatul net</td></tr>
</table>

Figura 5.2. *Formarea rezultatului net prin metoda marjelor*

Pentru studiul de caz prezentat, explicarea formării rezultatului exerciţiului prin metoda marjelor este următoarea:

Tabelul 5.3

Nr. crt.	Indicatori	Valori (lei)	Structură (%)
1	Venituri totale	318.319.233	100
2	Cheltuieli de exploatare	287.712.254	90,4
3	Marja cheltuielilor de exploatare	30.606.979	9,6
4	Cheltuieli financiare	6.390.366	2,0
5	Marja cheltuielilor totale (rezultatul brut al exerciţiului)	24.216.613	7,6
6	Impozite	1.323.757	0,4
7	Rezultatul net al exerciţiului	22.892.856	7,2

Şi din aceste calcule se observă că ponderea cea mai mare în totalul activităţii entităţii o deţine activitatea de exploatare. Toate concluziile tabelului sunt similare cu cele prezentate mai sus.

În practică, analiza structurii rezultatelor se poate realiza fie în acest mod, fie prin generarea şi explicarea tabloului soldurilor intermediare de gestiune.

5.2.3. Analiza structurală a rezultatului după destinaţia cheltuielilor de exploatare

Corespunzător prezentării cheltuielile de exploatare după funcţia sau destinaţia lor, rezultatul brut al exerciţiului se determină conform unui algoritm specific, care permite aprofundarea modului de formare a rezultatului exploatării prin analiza costurilor vânzării, cu evidenţierea eficienţei funcţiilor de producţie, administrative şi de vânzare ale societăţii.

[106] *Prelucrare după* Niculescu M., 1997. *Diagnostic global strategic,* Editura Economică, Bucureşti, pp. 292-293.

Scanned with OKEN Scanner

Metoda de analiză structurală a rezultatului brut al exercițiului după destinația cheltuielilor de exploatare presupune determinarea indicatorilor de rezultate specifici:

- ***Marja brută față de costul vânzărilor (MB)***

MB = CAn – Cvz

unde:

Can – Cifra de afaceri netă;

Cvz – Costul bunurilor vândute și al serviciilor prestate.

Costul bunurilor vândute și al serviciilor prestate, denumit și costul vânzărilor, este format din:

- costul de producție al produselor vândute și serviciilor prestate. Se includ cheltuielile directe aferente activității de bază și activităților auxiliare, precum și cheltuielile indirecte de producție;
- costul de cumpărare al mărfurilor vândute.

Marja brută evidențiază abilitatea societății de a-și controla eficient costurile de producție, constituind un reper al profitabilității vânzării produselor și serviciilor sale.

Această abordare oferă informații relevante privind cifra de afaceri și cheltuielile aferente vânzărilor, utile atât în analiza post-factum, cât și în procesul de planificare. Estimările privind rentabilitatea și riscul au la bază previziunea vânzărilor și cheltuielilor aferente acestora, pe baza cărora se determină și alți indicatori de rezultate și rate financiare.

În procesul decizional se determină rata marjei brute (RMB), ca raport între marja brută și cifra de afaceri netă:

$$RMB = \frac{MB}{CAn} \times 100$$

De asemenea, prezintă interes raportul dintre marja brută și costul vânzării, relevând câștigul obținut în raport cu costurile aferente (MBC).

$$MBC = \frac{MB}{Cvz} \times 100$$

Relația dintre cele două rate este:

$$RMB = 1 - \frac{1}{MBC + 1}$$

$$RMB = \frac{MBC}{1 + MBC}$$

$$MBC = \frac{RMB}{1 - RMB}$$

Analiza comparativă a marjei brute în cadrul unei industrii permite identificarea operatorilor eficienți. Indicatorul prezintă o valoare limitată în cazul comparațiilor între societățile din diverse industrii, care prezintă valori diferite ale marjei brute. Astfel, societățile prestatoare de servicii prezintă costuri ale vânzărilor mai scăzute și marje brute superioare în raport cu societățile producătoare, în special cele capital-intensive, care au marje mai scăzute, în condițiile unor costuri ale vânzărilor mai ridicate. Dacă volumul de activitate este mare, se poate beneficia de efectul economiei de scală, costul de producție diminuându-se în condițiile majorării cifrei de afaceri. O creștere a marjei brute relevă o eficiență sporită la nivelul activității de producție și comercializare. În cazul vânzărilor cu amănuntul, ratele marjei brute sunt scăzute, profiturile obținându-se din volumul vânzărilor, în condițiile unei finanțări bazate pe un ecart favorabil între durata de încasare a creanțelor și durata de plată a furnizorilor. Potrivit societăților de consultanță financiară, industriile cu cea mai mare rată medie a marjei brute includ băncile regionale, companiile de software și producătorii de produse de sănătate. Industriile cu cea mai mică rată medie a marjei brute sunt reprezentate de producătorii de automobile și camioane, companiile de transport și companiile de ambalare și containere.

De asemenea, mărimea acestei rate depinde de poziția societății pe curba ciclului de viață – un start-up va prezenta rate ale marjei brute sub media industriei.

- ***Rezultatul exploatării*** **(Rexpl)**

Rexpl = MB + AVexpl – (Chd + Chga)

unde:

AVexpl – alte venituri din exploatare;

Chd – cheltuieli de distribuție;

Chga – cheltuieli generale de administrație.

- ***Rezultatul financiar*** **(Rfin)**

Rfin = Vfin – Chfin

unde:

Vfin – venituri financiare;

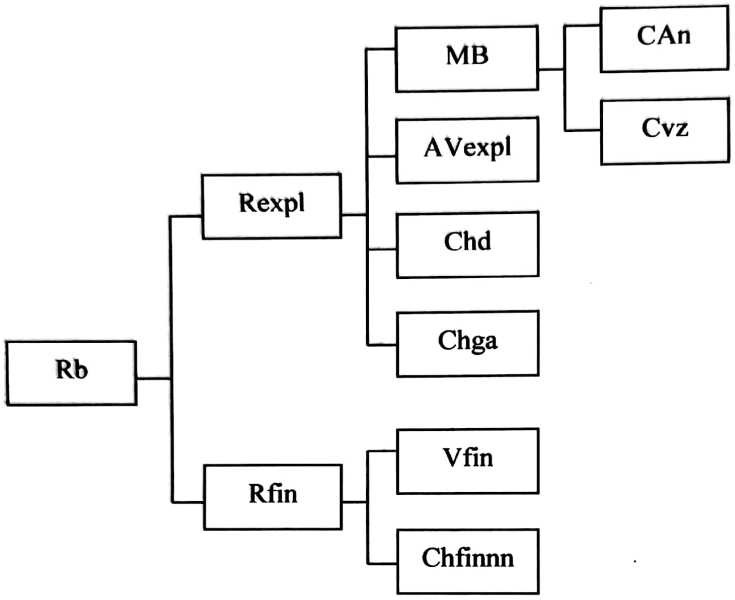
Chfin – cheltuieli financiare.

- ***Rezultatul brut al exercițiului (Rb)***

Rb = Rexpl + Rfin

Scanned with OKEN Scanner

Schematic, analiza structurală a rezultatului brut după destinaţia cheltuielilor de exploatare poate fi prezentată astfel:



Studiu de caz

Se analizează dinamica şi structura rezultatului după destinaţia cheltuielilor ale unei societăţi ce are ca obiect de activitate fabricarea altor echipamente electrice.

Tabelul 5.4

Nr. crt.	Indicatori	Perioada precedentă		Perioada curentă		Indice (%)
		Suma (lei)	% în CA	Suma (lei)	% în CA	
1	Cifra de afaceri netă	42.843.294	100,00	43.521.760	100,00	101,58
2	Costul bunurilor vândute şi al serviciilor prestate	30.230.898	93,52	30.208.339	92,35	99,93
3	Cheltuielile activităţii de bază	27.105.894	83,86	27.282.316	83,40	100,65
4	Cheltuielile activităţilor auxiliare					
5	Cheltuieli indirecte	3.125.004	9,67	2.926.023	8,95	93,63
6	Marja brută faţă de costul vânzărilor (rd.1-rd.2)	12.612.396	39,02	13.313.421	40,70	105,56
7	Alte venituri din exploatare	837.924	2,59	1.959.535	5,99	233,86
8	Cheltuielile de desfacere	1.503.647	4,65	1.570.519	4,80	104,45
9	Cheltuieli generale de administraţie	3.332.420	10,31	3.853.068	11,78	115,62
10	Rezultatul din exploatare (rd.6+rd.7-rd.8-rd.9)	8.614.253	26,65	9.849.369	30,11	114,34
11	Venituri financiare	209.121	0,65	293.841	0,90	140,51
12	Cheltuieli financiare	125.574	0,39	234.470	0,72	186,72
13	Rezultatul financiar (rd.11-rd.12)	83.547	0,26	59.371	0,18	71,06
14	Rezultatul brut (rd.10+rd.13)	8.697.800	26,91	9.908.740	30,29	113,92

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

La nivelul societății, rezultatul brut al exercițiului a crescut cu 1.210.940 lei, respectiv cu 13,92%, reflectând performanța activității, cu efecte asupra profitului net și a destinațiilor acestuia, precum și asupra ratelor de rentabilitate. Această situație s-a datorat cu precădere eficienței activității de exploatare (cca. 99%), profitul financiar având o contribuție nesemnificativă.

Ponderea în cifra de afaceri, rândurile 2, 3, 4, 5, 8, 9 evidențiază ratele de eficiență ale cheltuielilor grupate pe funcții.

Profitul din exploatare în intervalul analizat a fost determinat în cea mai mare măsură de marja brută față de costul vânzărilor. Marja brută față de costul vânzărilor a crescut cu 701.025 lei, respectiv cu 5,56% de la o perioadă la alta, ca urmare a eficientizării cheltuielilor, în sensul diminuării acestora cu 0,07%, în condițiile în care volumul de activitate a prezentat o ușoară majorare, cu 1,58%. Cheltuielile activității de bază s-au majorat pe fondul creșterii volumului de activitate, în condiții de eficiență a activității operaționale. Diminuarea cheltuielilor indirecte a fost generată de scăderea cheltuielilor cu amortizarea ca urmare a recuperării capitalului în timp. Cheltuielile de desfacere s-au majorat atât ca sumă (cu 4,45%), cât și ca pondere în cifra de afaceri (de la 4,65%, la 4,80%), ceea ce denotă scăderea eficienței funcției comerciale. Aceasta se explică prin majorarea numărului de salariați implicați în activitatea de marketing. Cheltuielile generale de administrație prezintă valori ridicate, cu majorări superioare celor înregistrate de cifra de afaceri (15,62% > 1,58%), cu ponderi în creștere (de la 10,31%, la 11,78%), evidențiind o alocare importantă pentru aceste elemente și scăderea eficienței funcției de administrare a afacerii. Alte venituri din exploatare sunt constituite din penalități încasate ca urmare a nerespectării contractelor de terți parteneri și a vânzării de active imobilizate Performanța activității de exploatare a generat excedente de lichidități care au putut fi plasate, societatea înregistrând veniturile financiare reprezentate de dobânzi încasate, într-o creștere cu 40,51%, în timp ce cheltuielile financiare provin din dobânzi aferente creditelor și contractelor de leasing, în creștere cu 86,72%.

5.2.4. Analiza soldurilor intermediare de gestiune în variantele european-continentală și anglo-saxonă

Aprecierea performanței afacerii implică un demers structural ce permite determinarea unor indicatori parțiali de rentabilitate, prin includerea treptată a veniturilor și cheltuielilor. Acești indicatori relevă aspecte importante ale gestiunii societăților, evidențiind eficiența utilizării resurselor materiale, umane și financiare ale societății, fiind utilizați în fundamentarea procesului decizional.

În literatura de specialitate se propun sisteme de indicatori financiari, cu construcții particulare în funcție de sistemul de raportare financiar-contabil.

Scanned with OKEN Scanner

A. Soldurile intermediare de gestiune în varianta european-continentală

Principalele solduri intermediare de gestiune utilizate în analiza performanței activității de exploatare sunt: marja comercială, producția exercițiului, valoarea adăugată și excedentul brut al exploatării.

Marja comercială (MC)

Marja comercială reprezintă excedentul veniturilor din vânzări de mărfuri în raport cu cheltuielile privind mărfurile vândute, consecință a politicii comerciale și puterii de negociere ale societății. Acest indicator se determină în valoare brută și în valoare netă, prin ajustarea cu reducerile comerciale acordate, respectiv primite.

Analiza marjei comerciale în valori absolute, precum și ca rate determinate în raport cu cheltuielile aferente sau cifra de afaceri corespunzătoare, este relevantă în structurarea portofoliului de mărfuri, în stabilirea prețurilor, în fundamentarea deciziilor privind mixul cantitate-preț, global și diferențiat pe zone de desfacere și clienți.

Conținutul și semnificația acestui indicator au fost prezentate detaliat în capitolul privind analiza activității de producție și comercializare.

Producția exercițiului (Qe)

Producția exercițiului reprezintă expresia sintetică a valorii producției societății, incluzând diferite categorii de active, în diverse stadii de realizare. Astfel, în componența producției exercițiului se regăsesc produsele vândute și serviciile prestate, produsele finite și semifabricatele în stoc, produsele în curs de execuție, precum și activele imobilizate și investițiile imobiliare realizate de societate și capitalizate.

Caracterului eterogen al elementelor componente îi corespunde o evaluare similară, respectiv în prețuri de vânzare exclusiv TVA producția vândută și în costuri de producție producția stocată și cea imobilizată.

Analiza acestui indicator este relevantă în aprecierea mărimii entității economice, a complexității afacerii, a eficienței activităților de producție și de comercializare și în procesul decizional operațional și strategic.

Conținutul și semnificația acestui indicator au fost prezentate detaliat în capitolul privind analiza activității de producție și comercializare.

Valoarea adăugată (VA)

Valoarea adăugată reprezintă plusul de valoare creat de societate prin utilizarea resurselor umane, tehnice și financiare. Acest indicator relevă capacitatea societății de a remunera personalul și furnizorii de capital, precum și de a se dezvolta.

Conținutul și semnificația acestui indicator au fost prezentate detaliat în capitolul privind analiza activității de producție și comercializare.

A. Soldurile intermediare de gestiune în varianta european-continentală

Principalele solduri intermediare de gestiune utilizate în analiza performanței activității de exploatare sunt: marja comercială, producția exercițiului, valoarea adăugată și excedentul brut al exploatării.

Marja comercială (MC)

Marja comercială reprezintă excedentul veniturilor din vânzări de mărfuri în raport cu cheltuielile privind mărfurile vândute, consecință a politicii comerciale și puterii de negociere ale societății. Acest indicator se determină în valoare brută și în valoare netă, prin ajustarea cu reducerile comerciale acordate, respectiv primite.

Analiza marjei comerciale în valori absolute, precum și ca rate determinate în raport cu cheltuielile aferente sau cifra de afaceri corespunzătoare, este relevantă în structurarea portofoliului de mărfuri, în stabilirea prețurilor, în fundamentarea deciziilor privind mixul cantitate-preț, global și diferențiat pe zone de desfacere și clienți.

Conținutul și semnificația acestui indicator au fost prezentate detaliat în capitolul privind analiza activității de producție și comercializare.

Producția exercițiului (Qe)

Producția exercițiului reprezintă expresia sintetică a valorii producției societății, incluzând diferite categorii de active, în diverse stadii de realizare. Astfel, în componența producției exercițiului se regăsesc produsele vândute și serviciile prestate, produsele finite și semifabricatele în stoc, produsele în curs de execuție, precum și activele imobilizate și investițiile imobiliare realizate de societate și capitalizate.

Caracterului eterogen al elementelor componente îi corespunde o evaluare similară, respectiv în prețuri de vânzare exclusiv TVA producția vândută și în costuri de producție producția stocată și cea imobilizată.

Analiza acestui indicator este relevantă în aprecierea mărimii entității economice, a complexității afacerii, a eficienței activităților de producție și de comercializare și în procesul decizional operațional și strategic.

Conținutul și semnificația acestui indicator au fost prezentate detaliat în capitolul privind analiza activității de producție și comercializare.

Valoarea adăugată (VA)

Valoarea adăugată reprezintă plusul de valoare creat de societate prin utilizarea resurselor umane, tehnice și financiare. Acest indicator relevă capacitatea societății de a remunera personalul și furnizorii de capital, precum și de a se dezvolta.

Conținutul și semnificația acestui indicator au fost prezentate detaliat în capitolul privind analiza activității de producție și comercializare.

Scanned with OKEN Scanner

Excedentul brut din exploatare (EBE)

Excedentul brut al exploatării este un rezultat economic ce reprezintă capacitatea potențială de autofinanțare, de remunerare a capitalurilor, de rambursare a creditelor și de plată a impozitului degajată din activitatea de exploatare.

Acest indicator se poate determina prin două procedee:

a) Excedentul brut din exploatare reprezintă plusul de valoare generat din activitatea de exploatare, după acoperirea cheltuielilor cu personalul și a cheltuielilor cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate, ajustate cu veniturile din subvenții.

$$EBE = VA + Vsve - Chp - Chitva$$

unde:

VA = valoarea adăugată;

Vsve = venituri din subvenții de exploatare*;

Chp =cheltuieli cu personalul;

Chit = cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate.

* În literatura de specialitate se recomandă includerea în determinarea EBE a veniturilor din subvenții. Asigurarea unor informații corecte în analiză impune o retratare a veniturilor din subvenții în funcție de natura lor, prin ajustarea valorii cheltuielilor cu sumele din conturile 7412-7417 și includerea sumelor din contul 7419 în alte venituri din exploatare.

b) Determinarea excedentului brut din exploatare pornind de la rezultatul exploatării

Excedentul brut din exploatare reprezintă rezultatul exploatării corectat cu elementele de venituri și cheltuieli nemonetare, precum și cu rezultatul aferent altor activități de exploatare.

EBE = Rezultatul exploatării – Venituri nemonetare + Cheltuieli cu amortizarea + Alte cheltuielile nemonetare – Alte venituri din exploatare + Alte cheltuieli de exploatare

Detalierea elementelor conform indicatorilor prezentați în Situația veniturilor și cheltuielilor:

Rezultatul exploatării

- Venituri din reluarea ajustărilor de valoare privind imobilizările
- Venituri din reluarea ajustărilor privind activele circulante
- Venituri din reluarea ajustărilor privind provizioanele
- Venituri din activele imobilizate (sau grupurile destinate cedării) deținute în vederea vânzării (ct. 753)
- Venituri din reevaluarea imobilizărilor (ct. 755)
- Venituri din investiții imobiliare (ct. 756)

Scanned with OKEN Scanner

- Venituri din active biologice și produse agricole (ct. 757)
- Alte venituri din exploatare
+ Cheltuieli aferente ajustărilor de valoare privind imobilizările
+ Cheltuieli aferente ajustărilor privind activele circulante
+ Cheltuieli aferente ajustărilor privind provizioanele
+ Cheltuieli legate de activele imobilizate (sau grupurile destinate cedării) deținute în vederea vânzării (ct. 653)
+ Cheltuieli din reevaluarea imobilizărilor (ct. 655)
+ Cheltuieli privind investițiile imobiliare (ct. 656)
+ Cheltuieli privind activele biologice (ct. 657)
+ Cheltuieli privind calamitățile și alte evenimente similare (ct. 6587)
+ Alte cheltuieli (ct. 651 + 6581 + 6582 + 6583 + 6584 + 6585 + 6588)

Notă: trebuie luată în considerarea retratarea veniturilor din subvenții de exploatare

Deoarece se poate calcula prin compararea veniturilor monetare cu cheltuielile monetare, excedentul brut din exploatare este considerat un indicator care face trecerea de la analiza rezultatelor contabile la analiza fluxurilor financiare.

Acest indicator nefiind afectat de politica în materie de finanțare, de amortizare, provizioane și de fiscalitate, furnizează informații semnificative cu privire la performanțele industriale și comerciale, fiind recomandat în analizele comparative ale societăților aparținând aceluiași sector de activitate.

Studiu de caz

O societate producătoare de medicamente generice de uz uman, medicamente veterinare și substanțe farmaceutice prezintă următoarele informații în Situația veniturilor și cheltuielilor

Tabelul 5.5

COD 20. SITUAȚIA VENITURILOR SI CHELTUIELILOR la data de 31.12.n+1 (mii lei)					
cod Rd	Denumirea indicatorilor		Nr. rând	Perioada de raportare	
				precedentă	curentă
A			B	1	2
01	Cifra de afaceri netă (rd. 03 + 04 – 05 + 06)		01	341.049	368.422
306	- din care, cifra de afaceri netă corespunzătoare activității preponderente efectiv desfășurate		02	341.049	368.422
02	Producția vândută (ct. 701 + 702 + 703 + 704 + 705 + 706 + 708 – ct. 6815*)		03	258.477	258.143
03	Venituri din vânzarea mărfurilor (ct. 707 – ct. 6815*)		04	82.572	110.279
04	Reduceri comerciale acordate (ct. 709)		05		
05	Venituri din subvenții de exploatare aferente cifrei de afaceri (ct. 7411)		06		
06	Venituri aferente costului producției în curs de execuție	SOLD C	07	30.029	11.260
07	(ct. 711 + 712 + 713)	SOLD D	08		

COD 20. SITUAȚIA VENITURILOR SI CHELTUIELILOR la data de 31.12.n+1 (mii lei)				
cod Rd	Denumirea indicatorilor	Nr. rând	Perioada de raportare	
			precedentă	curentă
A		B	1	2
08	Venituri din producția de imobilizări și investiții imobiliare (rd. 10 + 11)	09		
09	Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale (ct. 721 + 722)	10		
10	Venituri din producția de investiții imobiliare (ct. 725)	11		
11	Venituri din activele imobilizate (sau grupurile destinate cedării) deținute în vederea vânzării (ct. 753)	12		
12	Venituri din reevaluarea imobilizărilor (ct. 755)	13		
13	Venituri din investiții imobiliare (ct. 756)	14		
14	Venituri din active biologice și produse agricole (ct. 757)	15		
15	Venituri din subvenții de exploatare (ct. 7412 + 7413 + 7414 + 7415 + 7416 + 7417 + 7419)	16		
16	Alte venituri din exploatare (ct. 758 + 751), din care	17	2.967	4.144
17	- venituri din subvenții pentru investiții (ct. 7584)	18		
301	- câștiguri din cumpărări în condiții avantajoase (ct. 7587)	19		
18	**VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL (rd. 01 + 07 – 08 + 09 + 12 + 13 + 14 + 15 + 16 + 17)**	20	**374.045**	**383.826**
19	a) Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile (ct. 601 + 602)	21	87.935	86.134
20	Alte cheltuieli materiale (ct. 603 + 604 + 606 + 608)	22	792	693
21	b) Cheltuieli privind utilitățile (energie și apă) (ct. 605)	23	11.090	14.115
307	- din care, cheltuieli privind consumul de energie (ct. 6051)	24	10.021	13.010
22	c) Cheltuieli privind mărfurile (ct. 607)	25	43.138	60.854
23	Reduceri comerciale primite (ct. 609)	26		
24	Cheltuieli cu personalul (rd. 28+ 29), din care:	27	104.174	111.053
25	a) Salarii și indemnizații (ct. 641 + 642 + 643 + 644)	28	101.234	108.008
26	b) Cheltuieli privind asigurările și protecția socială (ct. 645 + 646)	29	2.940	3.045
27	a) Ajustări de valoare privind imobilizările (rd. 31 + 32 – 33)	30	22.101	24.431
28	a.1) Cheltuieli cu amortizările și ajustările pentru depreciere (ct. 6811 + 6813 + 6816 + 6817 + din ct. 6818)	31	22.101	24.431
303	a.2) Cheltuieli cu amortizarea activelor aferente drepturilor de utilizare a activelor luate în leasing (ct. 685)	32		
29	a.3) Venituri (ct. 7813 + 7816 + din ct. 7818)	33		
30	b) Ajustări de valoare privind activele circulante (rd. 35 – 36)	34	-1.888	-9.858
31	b.1) Cheltuieli (ct. 654 + 6814 + din ct. 6818)	35	17.087	2.845
32	b.2) Venituri (ct. 754 + 7814 + din ct. 7818)	36	18.975	12.703
33	Alte cheltuieli de exploatare (rd. 38 la 46)	37	62.902	71.822
34	1. Cheltuieli privind prestațiile externe (ct. 611 + 612 + 613 + 614 + 615 + 621 + 622 + 623 + 624 + 625 + 626 + 627 + 628)	38	27.921	33.291
35	2. Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate; cheltuieli reprezentând transferuri și contribuții datorate în baza unor acte normative speciale (ct. 635 + 6586)	39	32.678	35.351
36	3. Cheltuieli cu protecția mediului înconjurător (ct. 652)	40	996	841
37	4. Cheltuieli legate de activele imobilizate (sau grupurile destinate cedării) deținute în vederea vânzării (ct. 653)	41		
38	5. Cheltuieli din reevaluarea imobilizărilor (ct. 655)	42		
39	6. Cheltuieli privind investițiile imobiliare (ct. 656)	43		
40	7. Cheltuieli privind activele biologice (ct. 657)	44		

Scanned with OKEN Scanner

COD 20. SITUAȚIA VENITURILOR SI CHELTUIELILOR la data de 31.12.n+1 (mii lei)				
cod Rd	Denumirea indicatorilor	Nr. rând	Perioada de raportare precedentă	Perioada de raportare curentă
	A	B	1	2
41	8. Cheltuieli privind calamitățile și alte evenimente similare (ct. 6587)	45		
42	9. Alte cheltuieli (ct. 651 + 6581 + 6582 + 6583 + 6584 + 6585 + 6588)	46	1.307	2.339
43	Ajustări privind provizioanele (rd. 48 – 49)	47	6.380	-9.675
44	- Cheltuieli (ct. 6812)	48	13.907	3.854
45	- Venituri (ct. 7812)	49	7.527	13.529
46	**CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL (rd. 21 la 23 + 25 – 26 + 27 + 30 + 34 + 37 + 47)**	50	**336.624**	**349.569**
PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE:				
47	- Profit (rd. 20 – 50)	51	37.421	34.257
48	- Pierdere (rd. 50 – 20)	52		
49	Venituri din acțiuni deținute la filiale (ct. 7611)	53		
50	Venituri din acțiuni deținute la entități asociate (ct. 7612)	54		
51	Venituri din acțiuni deținute la entități asociate și entități controlate în comun (ct. 7613)	55		
52	Venituri din operațiuni cu titluri și alte instrumente financiare (ct. 762)	56		
53	Venituri din operațiuni cu instrumente derivate (ct. 763)	57		
54	Venituri din diferențe de curs valutar (ct. 765)	58	6.276	5.095
55	Venituri din dobânzi (ct. 766)	59	2	4
56	- din care, veniturile obținute de la entitățile din grup	60		
57	Venituri din subvenții de exploatare pentru dobânda datorată (ct. 7418)	61		
58	Venituri din investiții financiare pe termen scurt (ct. 7617)	62		
308	Venituri din amânarea încasării peste termenele normale de creditare (ct. 7681)	63		
59	Alte venituri financiare (ct. 7615 + 764 + 767 + 7688)	64	71	
60	**VENITURI FINANCIARE – TOTAL (rd. 53 la 59 + 61 la 64)**	65	**6.349**	**5.099**
61	Ajustări de valoare privind imobilizările financiare și investițiile financiare deținute ca active circulante (rd. 67 – 68)	66		
62	- Cheltuieli (ct. 686)	67		
63	- Venituri (ct. 786)	68		
64	Cheltuieli privind operațiunile cu titluri și alte instrumente financiare (ct. 661)	69		
65	Cheltuieli privind operațiunile cu instrumente derivate (ct. 662)	70		
66	Cheltuieli privind dobânzile (ct. 666)	71	4.932	3.519
67	- din care, cheltuielile în relația cu entitățile din grup	72		
309	Cheltuieli cu amânarea plății peste termenele normale de creditare (ct. 6681)	73		
304	Cheltuieli privind dobânzile aferente contractelor de leasing (ct. 6685)	74		
68	Alte cheltuieli financiare (ct. 663 + 664 + 665 + 667 + 6682 + 6688)	75	10.510	5.535
69	**CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL (rd. 66 + 69 + 70 + 71 + 73 + 74 + 75)**	76	**15.442**	**9.054**
PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(Ă):				
70	- Profit (rd. 65 – 76)	77		
71	- Pierdere (rd. 76 – 65)	78	9.093	3.955
72	VENITURI TOTALE (rd. 20 + 65)	79	380.394	388.925
73	CHELTUIELI TOTALE (rd. 50 + 76)	80	352.066	358.623
	PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Ă):			
74	- Profit (rd. 79 – 80)	81	28.328	30.302

Scanned with OKEN Scanner

COD 20. SITUAȚIA VENITURILOR SI CHELTUIELILOR la data de 31.12.n+1 (mii lei)				
cod Rd	Denumirea indicatorilor	Nr. rând	Perioada de raportare	
			precedentă	curentă
A		B	1	2
75	- Pierdere (rd. 80 – 79)	82		
76	Impozitul pe profit curent (ct. 691)	83	1.941	364
77	Impozitul pe profit amânat (ct. 692)	84		
78	Venituri din impozitul pe profit amânat (ct. 792)	85		
305	Cheltuieli cu impozitul pe profit, determinate de incertitudinile legate de tratamente fiscale (ct. 693)	86		
302	Impozitul specific unor activități (ct. 695)	87		
79	Alte impozite neprezentate la elementele de mai sus (ct. 698)	88		
	PROFITUL SAU PIERDEREA NET(Ă) A PERIOADEI DE RAPORTARE:			
80	- Profit (rd. 81 – 83 – 84 + 85 – 86 – 87 – 88)	89	26.387	29.938
81	- Pierdere (rd. 82 + 83 + 84 – 85 + 86 + 87 + 88); (rd. 83 + 84 + 86 + 87 + 88 – 85 – 81)	90		

Soldurile intermediare de gestiune prezintă următoarele valori:

Tabelul 5.6

Indicatori	Valori (mii lei)		Indici (%)
	Perioada precedentă	Perioada curentă	
Venituri din vânzarea mărfurilor	82.572	110.279	133,55
Cheltuieli privind mărfurile	43.138	60.854	141,07
Marja comercială brută	39.434	49.425	125,34
Reduceri comerciale primite	0	0	
Reduceri comerciale acordate	0	0	
Marja comerciala neta	39.434	49.425	125,34
Producția vândută	258.477	258.143	99,87
Reduceri comerciale acordate	0	0	
Venituri din subvenții de exploatare aferente cifrei de afaceri	0	0	
Venituri aferente costului producției în curs de execuție	30.029	11.260	37,50
Venituri din producția de imobilizări și investiții imobiliare	0	0	
Producția exercițiului	288.506	269.403	93,38
Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile	87.935	86.134	97,95
Alte cheltuieli materiale	792	693	87,50
Cheltuieli privind utilitățile (energie și apă)	11.090	14.115	127,28
Cheltuieli privind prestațiile externe	27.921	33.291	119,23
Cheltuieli cu protecția mediului înconjurător	996	841	84,44
Consumuri intermediare	128.734	135.074	104,92
Valoarea adăugată	199.206	183.754	92,24
Venituri din subvenții de exploatare	0	0	
Cheltuieli cu personalul	104.174	111.053	106,60
Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate; cheltuieli reprezentând transferuri și contribuții datorate în baza unor acte normative speciale	32.678	35.351	108,18
Excedentul brut al exploatării	62.354	37.350	59,90
Alte venituri din exploatare	2.967	4.144	139,67
Alte cheltuieli de exploatare	1.307	2.339	178,96
Ajustări de valoare privind imobilizările	22.101	24.431	110,54

Scanned with OKEN Scanner

Indicatori	Valori (mii lei)		Indici (%)
	Perioada precedentă	Perioada curentă	
Ajustări de valoare privind activele circulante	-1.888	-9.858	522,14
Ajustări privind provizioanele	6.380	-9.675	
Rezultatul din exploatare	37.421	34.257	91,54
Venituri financiare	6.349	5.099	80,31
Cheltuieli financiare	15.442	9.054	58,63
Rezultatul brut	28.328	30.302	106,97
Impozit pe profit	1.941	364	18,75
Rezultatul net	26.387	29.938	113,46

Activitatea de comercializare a mărfurilor deține o pondere de 24%, respectiv 30% în portofoliul de vânzări. Marja comercială a crescut ca urmare a majorării volumului veniturilor din vânzarea mărfurilor, în condițiile diminuării cotelor de adaos practicate de la 91,41% la 81,22%.

Producția exercițiului s-a redus ca urmare a menținerii relativ constante a producției vândute și diminuării valorii stocurilor de produse finite și în curs de execuție. Aceasta relevă adaptarea activităților de producție și comercializare în condiții de criză, cu focalizare pe evoluția pieței relevante pentru societate. S-a avut în vedere crearea unui portofoliu sustenabil și vandabil prin creșterea gradului de înnoire, prin identificarea principalelor patologii pentru care se preconizează un trend epidemiologic în creștere în următorii 10 ani.

În exercițiul financiar curent, consumurile intermediare au crescut cu 6.340 mii lei. Aceasta a fost generată de majorarea cheltuielilor cu energia și apa ca urmare a creșterii tarifelor de piață pentru energie și gazele naturale, precum și a cheltuielilor cu serviciile prestate de terți, societatea externalizând o serie de servicii în vederea asigurării unei calități corespunzătoare. Consumul de materii prime și materiale a scăzut ca urmare a reducerii volumului de activitate, în condiții de eficiență, constatându-se un grad superior de valorificare a resurselor materiale.

Corelarea evoluțiilor marjei comerciale, a producției exercițiului și a consumurilor intermediare determină un profil particular al dinamicii valorii adăugate, care se diminuează cu 15.452 mii lei, respectiv cu 7,76%.

Excedentul brut al exploatării prezintă o scădere drastică, de 40%. Această situație se explică prin evoluția valorii adăugate, în condițiile în care eficiența cheltuielilor cu personalul se diminuează, iar cheltuielile cu alte impozite, taxe și vărsăminte se majorează. Creșterea cheltuielilor cu personalul corelată cu diminuarea numărului mediu de salariați, de la 1.415 în perioada precedentă, la 1.410 în perioada curentă evidențiază o sporire a salariilor în condițiile constanței prevederilor legislative privind contribuția asiguratorie pentru muncă.

Determinarea excedentului brut al exploatării pornind de la rezultatul exploatării se prezintă astfel:

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Tabelul 5.7

Indicatori	Valori (mii u.m.)	
	Perioada precedentă	Perioada curentă
Rezultatul exploatării	37.421	34.257
Venituri din reluarea ajustărilor	26.502	26.232
Cheltuieli aferente ajustărilor	53.095	31.130
Alte venituri din exploatare	2.967	4.144
Alte cheltuieli de exploatare	1.307	2.339
Excedentul brut al exploatării	62.354	37.350

Rezultatul exploatării s-a diminuat. Cheltuielile nemonetare s-au redus, fiind generate atât de amortizare, cât și de pierderile din creanțe și ajustările aferente creanțelor incerte și provizioanelor. Societatea a diminuat ajustările constituite, înregistrând venituri nemonetare.

Rezultatul exploatării se degradează în intervalul analizat, într-un ritm inferior în raport cu cel prezentat de excedentul brut al exploatării ca urmare a înregistrării de către societate a unor venituri din reluarea ajustărilor de valoare privind activele circulante și provizioanele. O parte semnificativă din excedentul brut al exploatării se alocă capitalului tehnic, amortizarea prezentând valori ridicate și în creștere. Societatea a efectuat investiții în echipamente tehnologice necesare activităților de producție, cercetare și control al calității.

Înregistrarea unui profit din exploatare materializat în excedente de lichidități la nivelul societății a permis realizarea unor venituri financiare, dar în scădere comparativ cu anul anterior.

Cheltuielile financiare s-au redus ca urmare a diminuării gradului de îndatorare, societatea prezentând un flux al creditelor bancare negativ.

Corelarea rezultatului din exploatare cu elementele financiare și impozitul pe profit a condus la determinarea unui profit net în creștere cu 3.551 mii lei, care are ca destinație finanțarea proiectelor investiționale și distribuirea de dividende.

B. Soldurile intermediare ale gestiunii în varianta anglo-saxonă[107]

Principalele solduri intermediare de gestiune utilizate în analiza performanței activității operaționale calculate în sistemul anglo-saxon sunt: EBITDA și EBIT.

EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)

EBITDA reprezintă profitul înainte de dobânzi, impozit, depreciere și amortizare, constituind un indicator de evaluare a profitabilității, cu relevanță în aprecierea sănătății financiare a unei societăți și a capacității acesteia de a genera fluxuri de numerar din activitatea sa de bază. Conform standardelor internaționale de contabilitate, deprecierea se

[107] Petcu, M., 2022-2023. *Note de curs: Analiză economico-financiară avansată la nivel de întreprindere*, IF, CIG, AFE.

referă la imobilizări corporale, iar amortizarea la imobilizări necorporale. Indicatorul financiar evidenţiază câştigul pe care poate să-l genereze afacerea, independent de constrângeri de natură financiară şi fiscală, precum şi de pierderea de valoare în timp a investiţiilor efectuate. O valoare pozitivă a EBITDA va conduce la obţinerea unui profit în funcţie de abilitatea societăţii de a se finanţa, de optimizarea fiscală realizată şi politica contabilă adoptată. Valoarea negativă a indicatorului evidenţiază probleme fundamentale în ceea ce priveşte performanţa activităţii, societatea degajând un deficit din operaţiunile operaţionale, cu efecte nefavorabile directe asupra lichidităţilor.

Acest indicator este independent de politica de finanţare. Societăţile prezintă structuri financiare diferite, care implică costuri de capital diferite. Ignorarea dobânzilor şi a incidenţei fiscale generate prin deductibilitatea lor permite aprecierea performanţei operaţionale, indiferent de modul de finanţare.

Impozitele diferă în funcţie de mărimea entităţii economice (impozit pe profit, impozit pe veniturile microîntreprinderilor), precum şi între ţari. În evaluarea performanţei activităţii operaţionale şi în fundamentarea deciziei investiţionale şi de plasare a capitalurilor, neutralizarea impactului fiscalităţii conferă relevanţă.

Deprecierea şi amortizarea sunt elemente care decurg din deciziile investiţionale anterioare şi nu consecinţă a performanţei operaţiunilor curente. De asemenea, ele sunt elemente nemonetare, a căror mărime este determinată şi de politica contabilă adoptată de entitatea economică.

În literatura de specialitate sunt recomandate două formule de determinare a EBITDA:

EBITDA = profit net + impozite + cheltuieli cu dobânzile + amortizare şi depreciere
EBITDA = profit operaţional + amortizare şi depreciere

Se constată existenţa unor diferenţe între valorile indicatorului generate de elementele neoperaţionale. Asigurarea pertinenţei impune obţinerea aceloraşi valori ale unui indicator, indiferent de modul de calcul, conţinutul acestuia fiind singular. Pornind de la faptul că EBITDA relevă performanţa activităţii operaţionale a societăţii, este necesară o ajustare a profitului brut.

În acest context, EBITDA se determină:

EBITDA = Rezultatul brut ajustat + cheltuieli cu dobânzile + amortizare şi depreciere

unde:

Rezultatul brut ajustat = rezultatul brut – rezultatul elementelor neoperaţionale

EBITDA reflectă fluxul potenţial de lichidităţi degajat de activitatea de exploatare, fiind o referinţă a rentabilităţii monetare. Controverse există în literatura de specialitate în ceea ce priveşte ajustările de valoare aferente activelor circulante, considerate fie ca elemente ce

Scanned with OKEN Scanner

afectează EBITDA, caz în care diferența dintre EBE și EBITDA este reprezentată de valoarea acestora, fie ca elemente ce nu afectează EBITDA, caz în care EBE coincide cu EBITDA. Având în vedere caracterul nemonetar al acestor elemente, considerăm pertinentă neafectarea EBITDA.

Acest indicator este utilizat în procesele manageriale, fiind relevant în evaluarea performanței financiare, a vânzărilor, în stabilirea prețurilor, în fundamentarea investițiilor, în dezvoltarea portofoliului de produse. EBITDA constituie un reper în analizele comparative dintre societăți în ceea ce privește sănătatea și vitalitatea. Pentru creditorii financiari EBITDA măsoară probabilitatea de plată a anuităților, fiind pertinent în evaluarea riscului ca împrumutatul să nu-și poată îndeplini obligațiile contractuale aferente datoriilor. De asemenea, indicatorul este utilizat în estimarea valorii societății, determinată prin înmulțirea EBITDA cu un multiplu de piață, care diferă în funcție de specificul entității, industrie, piața geografică în care își desfășoară activitatea. EBITDA este relevant în aprecierea oportunităților de creștere pe termen lung, fiind un semnal al societăților cu potențial de creștere pe termen lung pe piața de capital.

Principala limită a acestui indicator rezidă din ignorarea investițiilor, afectând decizia investitorilor de capital. EBITDA poate furniza o informație denatură a profitabilității. Astfel, în cazul societăților capital-intensive, care investesc masiv în imobilizări corporale sau în proprietate intelectuală, EBITDA poate să fie pozitivă în condițiile înregistrării de pierderi. Excluderea costului activelor imobilizate utilizate în obținerea EBITDA, ca element de menținere a potențialului de creare a sa, determină un dezacord în considerarea sa ca reper al performanței. De asemenea, asimilarea EBITDA cu fluxul de numerar este eronată, indicatorul nefiind ajustat cu variația necesarului de fond de rulment, constituind un reper al fluxurilor de numerar potențiale, a căror materializare depinde de încasarea creanțelor și plata datoriilor.

EBIT (Earnings Before Interest and Taxes)

EBIT reprezintă profitul înainte de cheltuielile cu dobânda și impozitul, fiind un indicator de rentabilitate utilizat în analiza performanței operaționale a unei societăți, neafectat de costurile aferente structurii de capital și cheltuielile fiscale. Asumând distinct politica investițională de cea financiară în raționamentul financiar, EBIT este invariabil la modificările ce intervin în structura financiară, fiind generat de exploatarea activelor, creând valoare, independent de modul în care va fi repartizat furnizorilor de capital: dividende sau dobânzi.

Relevanța în aprecierea capacității societății de a acoperi din rezultatul exploatării cheltuielile cu dobânzile, precum și independența de politica financiară și cea fiscală îi conferă pertinență în analiza de risc efectuată de instituțiile financiare în cazul acordării

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

creditelor. Complementar, acest indicator furnizează informaţii utile investitorilor în ceea ce priveşte performanţa operaţională şi potenţialul de câştig al societăţilor, în special a celor capital-intensive, permiţând comparaţii viabile între entităţi economice care apelează la politici de finanţare diferite. Pe de-altă parte, excluderea dobânzilor din raţionament poate afecta opinia investitorilor privind oportunitatea plasamentului de capital în cazul în care apelarea la credite este generată de lipsa de lichidităţi sau de performanţa scăzută a activităţii de producţie şi comercializare. Adiţional, în cazul în care un investitor analizează oportunitatea de a investi în societăţi din diferite industrii, comparaţiile efectuate pe baza EBIT defavorizează entităţile capital-intensive, cheltuiala cu amortizarea reducând semnificativ profitul.

EBIT se poate calcula:

EBIT = Rezultatul brut ajustat + cheltuieli cu dobânzile

EBIT = EBITDA – amortizare şi depreciere

În literatura de specialitate se menţionează că în EBIT ar putea fi luate în considerare şi rezultatele aferente elementelor neoperaţionale, ceea ce ar afecta coerenţa abordării EBITDA-EBIT şi relevanţa indicatorilor în evaluarea şi estimarea performanţei activităţilor de bază ale entităţii economice, repere în fundamentarea plasamentelor de capital.

Principalele rate de structură şi rapoarte utilizate în analiza economico-financiară sunt:

a) rata de acoperire a dobânzilor

$$\text{Rad} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Cheltuieli cu dobânzile}}$$

Acest indicator evidenţiază capacitatea societăţii de a plăti cheltuielile cu dobânzile. Se determină astfel perioada de timp pentru care se pot face plăţi ale dobânzii din câştigurile disponibile în prezent ale entităţii economice. Valorile ratei diferă de la o industrie la alta. Valorile scăzute ale acestei rate relevă o sarcină ridicată a datoriilor şi afectarea capitalurilor disponibile pentru achitarea dobânzilor în detrimentul altor destinaţii (investire, dividend, participarea salariaţilor la profit). În literatura de specialitate se consideră o valoare minim acceptabilă a acestei rate de 1,5, în cazul unor valori inferioare performanţa fiind discutabilă; analiştii şi investitorii consideră acoperitoare valoarea 2 sau cele superioare; în cazul societăţilor cu venituri volatile, se consideră acoperitoare valorile 3 sau cele superioare. Societăţile trebuie să aibă EBIT suficient pentru a acoperi plăţile de dobândă şi pentru a gestiona diverse dificultăţi financiare viitoare potenţiale într-un mediu dinamic. O analiză comparativă în timp a acestei rate permite formarea unei viziuni asupra situaţiei financiare.

Rata de acoperire este un aspect al solvabilității, factor important în asigurarea rentabilității investitorilor, prezentând interes atât pentru investitori, cât și pentru manageri. De asemenea, acest indicator de bonitate este util în evaluarea de către creditorii financiari a riscului financiar.

b) multiplicatorul EBIT/VI (VI – valoarea entității economice)

$$M = \frac{EBIT}{VI}$$

Această rată financiară este o referință în evaluarea randamentului câștigului. O valoare superioară a acestei rate indică un nivel scăzut de îndatorare și disponibilități mai mari, societatea fiind percepută de investitori ca fiind mai puțin riscantă și ca prezentând un randament al câștigului superior.

c) raportul dintre EBIT și EBITDA

$$\frac{EBIT}{EBITDA}$$

Această rată evidențiază impactul ajustărilor de valoare a activelor, fiind determinată de gradul de investire, precum și de politica contabilă. O majorarea a ajustărilor determină valori mai scăzute ale ratei.

d) raportul dintre EBIT și Rb (EBIT/Rb; Rb > 0)

$$\frac{EBIT}{Rb}$$

Acest raport evoluează în același sens cu evoluția cheltuielilor cu dobânzile.

e) rata EBITDA/venituri totale

$$\frac{\text{EBITDA}}{\text{Venituri totale}}$$

Denumit marja EBITDA, acest indicator evidențiază starea de sănătate financiară a societății, profitabilitatea sa. Având în vedere conținutul monetar al EBITDA, această rată evidențiază disponibilitățile potențiale generate în perioada considerată.

Studiu de caz

Se analizează EBITDA și EBIT în cazul societății producătoare de medicamente generice de uz uman, medicamente veterinare și substanțe farmaceutice, pe baza datelor din Situația veniturilor și cheltuielilor (tabelul 5.5).

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Tabelul 5.8

Indicatori	Valori (u.m)	
	Perioada precedentă	Perioada curentă
Rezultatul aferent cifrei de afaceri nete	40.253	12.919
Amortizări și deprecieri	22.101	24.431
EBITDA	62.354	37.350
Rezultatul brut	28.328	30.302
Elemente neoperaționale	-6.993	20.902
Rezultatul brut ajustat	35.321	9.400
Cheltuieli cu dobânzile	4.932	3.519
Amortizări și deprecieri	22.101	24.431
EBITDA	62.354	37.350
EBITDA	62.354	37.350
Amortizări și deprecieri	22.101	24.431
EBIT	40.253	12.919
Rezultatul brut ajustat	35.321	9.400
Cheltuieli cu dobânzile	4.932	3.519
EBIT	40.253	12.919

EBITDA prezintă reduceri semnificative ca urmare a unei scăderi a rezultatului aferent cifrei de afaceri nete, pe fondul unei creșteri inferioare a veniturilor comparativ cu cea a cheltuielilor aferente, în special a celor cu personalul și a serviciilor prestate de terți.

Diminuarea EBITDA și majorarea amortizărilor și deprecierilor generează scăderi superioare ale EBIT (raportul dintre EBIT și EBITDA este de 0,65 în perioada precedentă și de 0,35 în perioada curentă), cu efecte nefavorabile asupra remunerării furnizorilor de capital. Având în vedere caracterul fix al cheltuielilor cu dobânzile și existența unor rate de acoperire a dobânzilor care, chiar dacă se reduc drastic, de la 8,16 la 3,67, prezintă valori considerate asiguratorii, putem concluziona că principalii afectați de această situație sunt acționarii.

5.3. Analiza factorială a profitului

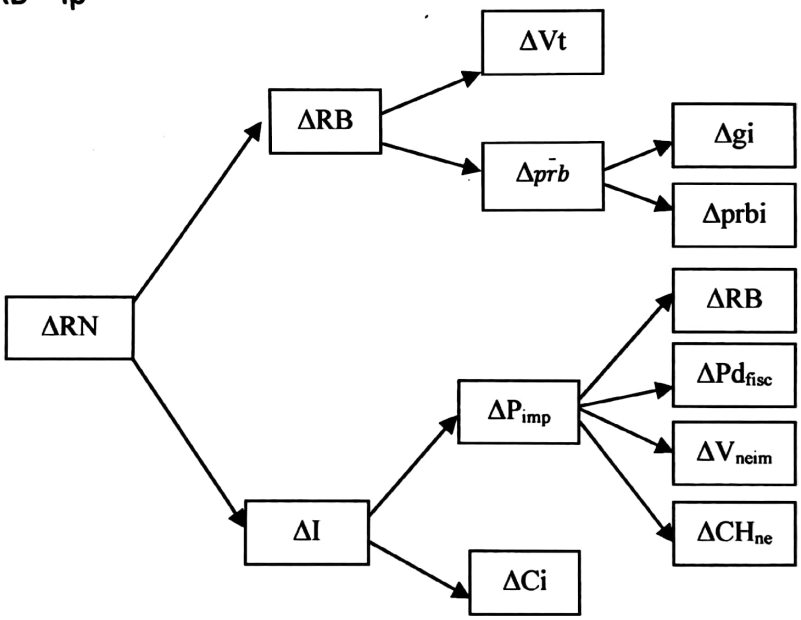
Analiza de tip factorial urmărește punerea în evidență a factorilor și a cauzelor primare care determină mărimea și dinamica profitului entității economice. Acest tip de analiză permite identificarea factorilor cu influență favorabilă asupra profitului și respectiv a factorilor cu influență nefavorabilă, orientând gestiunea activității în sensul identificării de măsuri de corecție a acestui ultim tip de influență și exploatării oportunităților de creștere a performanței. Analiza profitului se impune a fi efectuată în funcție de factorii direcți și indirecți care acționează la nivelul entității economice. Având în vedere diversitatea de forme sub care se prezintă profitul, analiza se efectuează la niveluri diferite: activitatea totală (rezultatul net al exercițiului, rezultatul brut al exercițiului), activitatea de exploatare (rezultatul exploatării, cifra de afaceri, pe total și pe produs), ținând cont de factorii specifici care influențează asupra acestora.

5.3.1. Analiza factorială a profitului net

Sursa principală a avuției unei entități economice este profitul. Acesta indică atât performanța entității economice, cât și capacitatea acesteia de a reinvesti sau de a distribui dividende. Profitul net are aceleași caracteristici ca și profitul brut[108] (permite aprecierea impactului politicii de finanțare și de investiții financiare asupra rezultatului obținut în exploatare) și face referire la performanța globală a entității economice. În comparație cu profitul brut, profitul net indică presiunea fiscală asupra activității entității economice prin intermediul impozitului (pe profit, pe veniturile microîntreprinderilor).

Analiza factorială a rezultatului net al exercițiului presupune utilizarea următoarelor modele:

M1: RN = RB – Ip



unde:

V_t = venituri totale;

$\bar{prb}$ =rezultat mediu la un leu venituri totale:

$$\bar{prb} = \frac{\sum g_i prb_i}{100};$$

g_i =structura veniturilor totale pe categorii de activități;

prb_i = rezultat brut la un leu venituri, pe categorii de venituri;

I = impozit pe profit;

Ci = cota de impozit pe profit.

[108] Pantea, I.M., 2017. *Analiza economico-financiară instrument al managementului întreprinderii*, Editura Universității de Vest, Timișoara, p. 292.

Scanned with OKEN Scanner

Sesizăm în modelul de analiză factorială prezentat dubla influenţă, în sensuri diferite, a modificării rezultatului brut asupra rezultatului net. Creşterea/scăderea profitului brut atrage creşterea/scăderea rezultatului net, ca expresie a rentabilităţii, şi în acelaşi timp scăderea /creşterea rezultatului net prin incidenţa fiscalităţii.

$$Rbrut = V_t - Cht = V_t(1 - \frac{Ch_t}{V_t}) = V_t \times \bar{prb}$$

unde:

Ch_t = cheltuieli totale

Mecanismul analizei factoriale a rezultatului brut este prezentat în tabelul următor:

Influenţă	Formulă de calcul
influenţa modificării sumei veniturilor totale asupra modificării rezultatului brut	$(V_{t_1} - V_{t_0}) \times \bar{prb}_0$
influenţa modificării profitului mediu brut la un leu venituri totale asupra modificării rezultatului brut:	$V_{t_1} \times (\bar{prb}_1 - \bar{prb}_0)$
influenţa modificării structurii veniturilor asupra modificării rezultatului brut	$V_{t_1} \times (\bar{prb}_{rec} - prb_0)$
influenţa modificării profitului (rezultatului) la un leu venituri pe categorii asupra modificării rezultatului brut	$V_{t_1} \times (\bar{prb}_1 - prb_{rec})$

Studiu de caz:

Analiza factorială a rezultatului brut al exerciţiului al societăţii producătoare de medicamente generice de uz uman, medicamente veterinare şi substanţe farmaceutice. Prelucrând datele din contul de profit şi pierdere, prezentate în tabelul 5.2, se obţin următoarele informaţii:

Tabelul 5.9

Indicatori	Valori	
	Perioada precedentă	Perioada curentă
Venituri totale (mii lei)	380.394	388.925
Venituri totale corectate (mii lei)	350.365	377.665
Venituri din exploatare corectate (mii lei)	344.016	372.566
Cheltuieli de exploatare corectate (mii lei)	306.595	338.309
Rezultatul brut (mii lei)	28.328	30.302
Structura veniturilor (%)		
din exploatare	98,19	98,65
financiare	1,81	1,35
Rezultatul brut la 1 leu venituri		
totale	0,081	0,080
din exploatare	0,109	0,092
financiare	-1,432	-0,776

Scanned with OKEN Scanner

Modificarea	(mii lei)
modificarea rezultatului brut, din care:	1.974
influența variației veniturilor totale	2.207
influența variației profitului mediu la un leu venituri	-233
influența variației structurii veniturilor	2.689
influența variației profitului mediu la un leu venituri pe categorii	-2.922

Profitul brut a crescut în intervalul analizat cu 1.974 mii lei asigurând autofinanțarea societății și remunerarea superioară a investitorilor în capitalul propriu. Această situație a fost generată de majorarea volumului de activitate, evidențiat de veniturile realizate de societate, care în exercițiul financiar curent au fost superioare cu 27.300 mii lei comparativ cu cele din anul anterior, în condiții de ineficiență, relevate de diminuarea profitului brut la un leu venituri. Creșterea ponderii veniturilor din exploatare, care prezintă un profit la un leu venituri ale perioadei de comparație superior mediei la nivel de entitate, induce o creștere a rezultatului brut, anulată de scădere eficienței activității de exploatare în perioada curentă. La nivelul activității financiare se constată o scădere a pierderii, influențele fiind nesemnificative ca urmare a ponderii scăzute pe care o dețin aceste venituri în veniturile totale. Rentabilizarea activității impune majorarea volumului de activitate și eficientizarea derulării acesteia. În acest sens, analiza se va aprofunda prin introspecția factorilor specifici activității de exploatare.

M2: $Rnet = V_t \times \frac{Rbrut}{V_t} \times \frac{Rnet}{Rbrut}$

Modelul prezentat caracterizează evoluția rezultatului net sub incidența evoluției veniturilor totale, a ratei rentabilității față de venituri și a politicii fiscale.

5.3.2. Analiza factorială a profitului din exploatare

Rezultatul exploatării este format din rezultatul aferent cifrei de afaceri (Pr) și rezultatul din alte activități din exploatare (RE').

$Rexpl = R_{CAn} + RE'$

R_{CAn} = CAn – Cheltuieli aferente cifrei de afaceri

RE' = Alte venituri din exploatare – Alte cheltuieli din exploatare

Această aprofundare a rezultatului exploatării este foarte importantă pentru că o entitate economică poate înregistra un rezultat din exploatare pozitiv, în condițiile unei pierderi aferente cifrei de afaceri, situația fiind determinată de profitul obținut din alte activități decât cele care se regăsesc în cifra de afaceri.

Scanned with OKEN Scanner

Cheltuielile aferente cifrei de afaceri pot fi stabilite astfel[109]:

- în mod analitic: $\sum qv_i \times c_i$

unde:

c_i – costul complet;

- în mod sintetic: Che – ($\Delta Qs + Qi + Ache$)

unde:

Che – cheltuieli de exploatare;

ΔQs – variația producției stocate;

Qi – producția de imobilizări;

Ache – alte cheltuieli de exploatare (ct.658).

Analiza factorială se realizează pe baza următorului model:

$$\text{Re}xpl = V\,\text{exp}l - CH\,\text{exp}l = V\,\text{exp}l \times \bar{pre}$$

unde:

$\text{Re}\,xpl$ =rezultatul exploatării;

$V\,\text{exp}\,l$ = venituri din exploatare;

$CH\,\text{exp}l$ =cheltuieli din exploatare;

$\bar{pre}$ =profitul (rezultatul) mediu la un leu venituri din exploatare;

$$\bar{pre} = \frac{\sum g_i pre_i}{100};$$

g_i =structura veniturilor din exploatare;

pre_i =profitul (rezultatul) la un leu venituri pe categorii de venituri din exploatare.

$R_{expl} = V_{expl} - CH_{expl}$	$V_{expl} = CA_n + V_{Qs} + V_{Qi} + A_{V\,expl}$
	$CH_{expl} = CH_{CAn} + CH_{Qs} + CH_{Qi} + A_{CH\,expl}$
	$V_{Qs} = CH_{Qs};\ V_{Qi} = CH_{Qi}$
$R_{expl} = R_{CA} + R_{AA}$	$R_{CA} = CA_n - CH_{CAn}$
	$R_{AA} = A_{V\,expl} - A_{CH\,expl}$

Abordarea rezultatului din exploatare prin cele două componente: rezultat aferent cifrei de afaceri și rezultat aferent altor activități de exploatare permite aprofundarea analizei la nivelul activității de bază.

[109] Robu, V., Anghel, I., Șerban, E.C. (coordonatori), 2014. *Analiza economico-financiară a firmei*, Editura Economică, București, pp. 333-334.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Retratarea informației contabile

A. Extras din contul de profit și pierdere prevăzut de OMFP nr. 1802/2014 – OMF nr. 4268/15.12.2022[110]:

Tabelul 5.10

Nr.	Denumire indicatori	Nr. rd.	Ajustări
1.	Cifra de afaceri netă (rd. 02 + 03 – 04 + 06)	1	
	din care, cifra de afaceri netă corespunzătoare activității preponderente desfășurate	1a	
	Producția vândută (ct. 701 + 702 + 703 + 704 + 705 + 706 + 708)	2	
	Venituri din vânzarea mărfurilor (ct. 707)	3	
	Reduceri comerciale acordate (ct. 709)	4	
	~~Venituri din dobânzi înregistrate de entitățile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing (ct. 766*)~~	~~5~~	
	Venituri din subvenții de exploatare aferente cifrei de afaceri nete (ct. 7411)	6	
2.	Venituri aferente costului producției în curs de execuție (ct. 711 +712)	7	Sc se scad din veniturile din exploatare/totale*
		8	Sd se adună la veniturile din exploatare/totale*
3.	Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale (ct. 721 + 722)	9	se scad din veniturile din exploatare/totale*
4.	Venituri din reevaluarea imobilizărilor corporale (ct. 755)	10	alte venituri din exploatare
5.	Venituri din producția de investiții imobiliare (ct. 725)	11	se scad din veniturile din exploatare/totale*
6.	Venituri din subvenții de exploatare (ct. 7412 + 7413 + 7414 + 7415 + 7416 + 7417 + 7419)	12	se tratează distinct, în funcție de natura lor: ajustarea valorii cheltuielilor cu sumele din conturile 7412-7417; includerea sumelor din contul 7419 în alte venituri din exploatare
7.	Alte venituri din exploatare (ct. 751 + 758 + 7815)	13	alte venituri din exploatare
	- din care, venituri din subvenții pentru investiții (ct. 7584)	14	
	- din care, venituri din fondul comercial negativ (ct. 7815)	15	
Venituri din exploatare – total (rd. 01 + 07 – 08 + 09+10 + 11 +12 + 13)		**16**	
8.	a) Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile (ct. 601 + 602)	17	
	Alte cheltuieli materiale (ct. 603 + 604 + 606 + 608)	18	
	b) Cheltuieli privind utilitățile (ct. 605), din care:	19	
	-cheltuieli privind consumul de energie(ct.6051)	19a	
	-cheltuieli privind consumul de gaze naturale (ct.6053)	19b	
	c) Cheltuieli privind mărfurile (ct. 607)	20	
	Reduceri comerciale primite (ct. 609)	21	
9.	Cheltuieli cu personalul (rd.23+24), din care:	22	
	a) Salarii și indemnizații (ct. 641 + 642 + 643 + 644)	23	
	b) Cheltuieli cu asigurările și protecția socială (ct. 645 + 646)	24	

[110] Petcu, M., 2022-2023. *Note de curs: Analiză economico-financiară avansată la nivel de întreprindere*, IF, CIG, AFE.

Scanned with OKEN Scanner

Nr.	Denumire indicatori	Nr. rd.	Ajustări
10.	a) Ajustări de valoare privind imobilizările corporale și necorporale (rd. 26-27)	25	se includ în alte cheltuieli de exploatare, cu excepția cheltuielilor cu amortizarea
	a.1) Cheltuieli (ct. 6811 + 6813 + 6817+din ct.6818)	26	
	a.2) Venituri (ct. 7813+din ct.7818)	27	
	c) Ajustări de valoare privind activele circulante *d)* (rd. 29-30)	28	se includ în alte cheltuieli de exploatare
	b.1) Cheltuieli (ct. 654 + 6814+din ct.6818)	29	
	b.2) Venituri (ct. 754 + 7814+din ct.7818)	30	
11.	Alte cheltuieli de exploatare (rd. 32 la 37)	31	
	Cheltuieli privind prestațiile externe (ct. 611 + 612 + 613 + 614 + 615 + 621 + 622 + 623 + 624 + 625 + 626 + 627 + 628)	32	
	Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate; (ct. 635 + 6586)	33	
	Cheltuieli cu protecția mediului înconjurător (ct. 652)	34	
	Cheltuieli din reevaluarea imobilizărilor corporale (ct. 655)	35	alte cheltuieli de exploatare
	Cheltuieli privind calamitățile și alte evenimente similare (ct. 6587)	36	alte cheltuieli de exploatare
	Alte cheltuieli (ct. 651 + 6581 + 6582 + 6583 + 6584 + 6588)	37	alte cheltuieli de exploatare
	~~Cheltuieli cu dobânzile de refinanțare înregistrate de entitățile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing (ct. 666*)~~	~~38~~	
	Ajustări privind provizioanele (rd. 40-41)	39	se includ în alte cheltuieli de exploatare
	- Cheltuieli (ct. 6812)	40	
	-Venituri (ct. 7812)	41	
I. Cheltuieli de exploatare – total (rd. 17 la 20-21+ 22+25+28+31+39)		**42**	

* presupun un tratament similar la nivelul cheltuielilor de exploatare (se scad/adună).

B. Extras din contul de profit și pierdere prevăzut de OMFP nr. 2844/2016 – OMF nr. 4268/15.12.2022[111]:

Tabelul 5.11

Denumirea indicatorilor		Nr. rd.	Ajustări
A		B	
1	Cifra de afaceri netă (rd. 03 + 04 – 05 + 06)	1	
	din care, cifra de afaceri netă corespunzătoare activității preponderente desfășurate	2	
	Producția vândută (ct. 701+02 + 703 + 704 + 705 + 706 + 708 – 6815)	3	
	Venituri din vânzarea mărfurilor (ct. 707 – 6815)	4	
	Reduceri comerciale acordate (ct. 709)	5	

[111] Ibidem.

	Denumirea indicatorilor		Nr. rd.	Ajustări
	A		B	
	Venituri din subvenții de exploatare aferente cifrei de afaceri nete (7411)		6	
2	Venituri aferente costului producției în curs de execuție (ct. 711 + 712 + 713)	Sold C	7	se scad din veniturile din exploatare/totale*
		Sold D	8	se adună la veniturile din exploatare/totale*
3	Venituri din producția de imobilizări necorporale și investiții imobiliare (10+11)		9	se scad din veniturile din exploatare/totale*
	Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale (ct. 721 + 722)		10	se scad din veniturile din exploatare/totale*
	Venituri din producția de investiții imobiliare (ct. 725)		11	se scad din veniturile din exploatare/totale*
4	Venituri din activele imobilizate (sau grupurile destinate cedării) deținute în vederea vânzării (ct. 753) (13+14)		12	alte venituri din exploatare
	Câștiguri din evaluarea activelor deținute în vederea vânzării (ct.7351)		13	
	Venituri din cedarea activelor deținute în vederea vânzării (ct.7352)		14	
5	Venituri din reevaluarea imobilizărilor (ct. 755)		15	alte venituri din exploatare
6	Venituri din investiții imobiliare (ct. 756)		16	alte venituri din exploatare
7	Venituri din active biologice și produse agricole (ct. 757)		17	alte venituri din exploatare
8	Venituri din subvenții de exploatare (7412+7413+7414+7415+7416+7417+ 7419)		18	se tratează distinct, în funcție de natura lor: ajustarea valorii cheltuielilor cu sumele din conturile 7412-7417; includerea sumelor din contul 7419 în alte venituri din exploatare
9	Alte venituri din exploatare (ct. 758 + 751), din care:		19	alte venituri din exploatare
	- venituri din subvenții pentru investiții (ct. 7584)		20	
	- câștiguri din cumpărări în condiții avantajoase (ct. 7587)		21	
VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL (rd. 01 + 07 – 08 + 09 + 12 + 15 + 16+17+18+19)			22	
10	a) Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile (ct. 601 + 602)		23	
	Alte cheltuieli materiale (ct. 603 + 604 + 606 + 608)		24	
	b) Cheltuieli privind utilitățile (ct. 605), din care:		25	
	-cheltuieli privind consumul de energie(ct.6051)		26	
	-cheltuieli privind consumul de gaze naturale (ct.6053)		27	
	c) Cheltuieli privind mărfurile (ct. 607)		28	
	Reduceri comerciale primite (ct. 609)		29	
11	Cheltuieli cu personalul (rd. 31 + 32), din care:		30	
	a) Salarii și indemnizații (ct. 641 + 642 + 643 + 644)		31	
	b) Cheltuieli privind asigurările și protecția socială (ct. 645 + 646)		32	
12	a) Ajustări de valoare privind imobilizările (rd. 34 + 35 – 36)		33	se includ în alte cheltuieli de exploatare, cu excepția cheltuielilor cu amortizarea
	a.1) Cheltuieli cu amortizările și ajustările pentru depreciere (ct. 6811 + 6813 + 6816 + 6817 + din ct. 6818)		34	
	a.2) Cheltuieli cu amortizarea activelor aferente drepturilor de utilizare a activelor luate în leasing (ct. 685)		35	
	a.3) Venituri (ct. 7813 + 7816 + din ct. 7818)		36	
	b) Ajustări de valoare privind activele circulante (rd. 38 – 39)		37	se includ în alte cheltuieli de exploatare
	b.1) Cheltuieli (ct. 654 + 6814 + din ct. 6818)		38	
	b.2) Venituri (ct. 754 + 7814 + din ct. 7818)		39	

Scanned with OKEN Scanner

	Denumirea indicatorilor	Nr. rd.	Ajustări
	A	B	
13	Alte cheltuieli de exploatare (rd. 41 la 44+47 la 51)	40	
	13.1. Cheltuieli privind prestațiile externe (ct. 611 + 612 + 613 + 614 + 615 + 621 + 622 + 623 + 624 + 625 + 626 + 627 + 628)	41	
	13.2. Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate; (ct635 + 6586)	42	
	13.3. Cheltuieli cu protecția mediului înconjurător (ct. 652)	43	
	13.4. Cheltuieli legate de activele imobilizate (sau grupurile destinate cedării) deținute în vederea vânzării (ct. 653) (rd.45+46)	44	alte cheltuieli de exploatare
	Pierderi din evaluarea activelor deținute în vederea vânzării (ct.6531)	45	
	Cheltuieli cu cedarea activelor deținute în vederea vânzării (ct.6532)	46	
	13.5. Cheltuieli din reevaluarea imobilizărilor (ct. 655)	47	alte cheltuieli de exploatare
	13.6. Cheltuieli privind investițiile imobiliare (ct. 656)	48	alte cheltuieli de exploatare
	13.7. Cheltuieli privind activele biologice (ct. 657)	49	alte cheltuieli de exploatare
	13.8. Cheltuieli privind calamitățile și alte evenimente similare (ct. 6587)	50	alte cheltuieli de exploatare
	13.9. Alte cheltuieli (ct. 651 + 6581 + 6582 + 6583 + 6584 + 6585 + 6588)	51	alte cheltuieli de exploatare
	Ajustări privind provizioanele (rd. 53 – 54)	52	se includ în alte cheltuieli de exploatare
	- Cheltuieli (ct. 6812)	53	
	- Venituri (ct. 7812)	54	
CHELTUIELI DE EXPLOATARE – total (rd. 23 la 25 +28 -29+ 30+33+ 37+40+52)		55	

* presupun un tratament similar la nivelul cheltuielilor de exploatare (se scad/adună).

5.3.3. Analiza factorială a profitului aferent cifrei de afaceri

Profitul aferent cifrei de afaceri se poate analiza pe total și pe produs.

5.3.3.1. Analiza factorială a profitului aferent cifrei de afaceri pe total

În cazul entităților economice cu activitate de producție pentru analiza factorială a profitului aferent cifrei de afaceri, se recomandă următoarele modele:

M1 $P_{CAn} = \Sigma qvi \times pi - \Sigma qvi_1 \times ci$

unde:

qv = reprezintă volumul fizic al producției vândute;

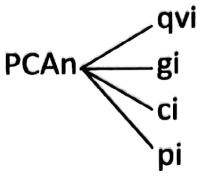
g = structura producției vândute pe produse;

c = costul complet;

p = prețul mediu de vânzare, exclusiv T.V.A.

Scanned with OKEN Scanner

Schema de analiză factorială prezintă ordinea în care sunt măsurate influenţele factorilor:



Pentru exemplificare se vor utilizează informaţiile din tabelul de mai jos, ale societăţii din sectorul farmaceutic:

Tabelul 5.12

Nr. crt.	Indicatori	Perioada precedentă	Perioada curentă	Abaterea absolută	Indici (%)
1	Cifra de afaceri netă – lei	195.390.771	216.451.674	21.060.903	110,78
2	Cheltuieli aferente cifrei de afaceri – lei	136.920.638	149.742.933	12.822.295	109,36
3	Profitul aferent cifrei de afaceri – lei	58.470.133	66.708.741	8.238.608	114,09
4	Cifra de afaceri netă recalculată – lei	-	209.340.008		0
5	Cheltuieli aferente cifrei de afaceri nete – lei	-	146.281.471,42		0
6	Productivitatea medie anuală a muncii calculată în funcţie de cifra de afaceri – lei	548.850,48	653.932,55	105.082,07	119,15
7	Timpul mediu pe salariat – ore	1.907,60	1.957,80	50,20	102,63
8	Productivitatea medie orară a muncii calculată în funcţie de cifra de afaceri – lei	287,72	334,01	46,30	116,09
9	Profit la 1 lei CA	0,299247	0,308192	0,00895	102,99
10	Producţia marfă fabricată – lei	198.040.602	218.274.485	20.233.883	110,22
11	Număr mediu de salariaţi	356	331	-25	92,98
12	Productivitatea medie anuală calculată în funcţie de producţia marfă fabricată – lei	556.293,83	659.439,53	103.145,71	118,54
13	Gradul de valorificare a producţiei fabricate	0,9866	0,9916	0,01	100,51

Notă: 0 = perioada precedentă; 1 = perioada curentă.

Metodologia de analiză factorială şi cuantificarea influenţelor se prezintă astfel:

$\Delta P_{CAn} = P_{CAn1} - P_{CAn0} = +\ 8.238.608$ lei

1) Influenţa modificării volumului producţiei vândute asupra variaţiei profitului aferent cifrei de afaceri:

$$\Delta P_{CAn}(\Delta qv) = P_{CAn_0} \times I_{qv} - P_{CAn_0} = 58.470.133 \times 107,139\% - 58.470.133 = \\ = 4.174.269,53 lei$$

unde:

$$I_{qv} = \frac{\Sigma qvi_1 \times pi_0}{\Sigma qvi_0 \times pi_0} \times 100 = \frac{209.340.008}{195.390.771} \times 100 = 107,139\%$$

Scanned with OKEN Scanner

2) Influența modificării structurii producției vândute asupra variației profitului aferent cifrei de afaceri:

$$\Delta P_{CAn}(\Delta gi) = (\Sigma qvi_1 pi_0 - \Sigma qvi_1 ci_0) - P_{CAn0} \times I_{qv} =$$
$$= (209.340.008 - 146.281.471{,}42) - 58.470.133 \times 107{,}139\% = +414.134{,}05 lei$$

3) Influența modificării costurilor complete asupra variației profitului aferent cifrei de afaceri:

$$\Delta P_{CAn}(\Delta ci) = (\Sigma qvi_1 pi_0 - \Sigma qvi_1 ci_1) - (\Sigma qvi_1 pi_0 - \Sigma qvi_1 ci_0) =$$
$$= -(\Sigma qvi_1 ci_1 - \Sigma qvi_1 ci_0) =$$
$$= -(149.742.933 - 146.281.471{,}42) = -3.461.461{,}58 \ lei$$

4) Influența modificării prețurilor de vânzare asupra variației profitului aferent cifrei de afaceri:

$$\Delta P_{CAn}(\Delta pi) = (\Sigma qvi_1 pi_1 - \Sigma qvi_1 ci_1) - (\Sigma qvi_1 pi_0 - \Sigma qvi_1 ci_1) =$$
$$= \Sigma qvi_1 pi_1 - \Sigma qvi_1 pi_0 =$$
$$= 216.451.674 - 209.340.008 = +7.111.666 \ lei$$

Din analiza datelor rezultă că profitul aferent cifrei de afaceri nete a crescut cu 8.238.608 lei în anul curent față de anul de bază, respectiv cu 14,09%, ca urmare a majorării cifrei de afaceri cu 10,78% într-un ritm superior comparativ cu cel al cheltuielile aferente cifrei de afaceri (9,36%). Factorii direcți care au contribuit la obținerea acestui rezultat favorabil sunt:

a) volumul fizic al producției vândute care s-a suplimentat cu 7,13%, ca urmare a diversificării ofertei, creșterii cererii, fidelizării clienților prin acordarea de discounturi și alte facilități etc. Efectul acestor acțiuni a dus la majorarea profitului aferent cifrei de afaceri nete cu 4.174.269,53 lei;
b) structura cifrei de afaceri s-a modificat în sensul creșterii ponderii produselor cu o rata a rentabilității comerciale mai mari decât media pe entitatea economică, concomitent cu scăderea ponderii produselor cu o rata a rentabilității comerciale mai mici decât media pe entitatea economică, contribuind la creșterea profitului aferent cifrei de afaceri cu 414.134,05 lei;
c) costurile complete au determinat reducerea profitului aferent cifrei de afaceri nete cu 3.461.461,58 lei. Majorarea costurilor este justificată în cazul în care se reflectă în îmbunătățirea calității produselor și implicit în creșterea prețului de vânzare;
d) prețurile de vânzare au contribuit la creșterea profitului aferent cifrei de afaceri cu 7.111.666.58 lei ca urmare a îmbunătățirii calității produselor vândute, dar și a factorilor conjuncturali externi entității economice: raportul cerere-ofertă, inflația etc.

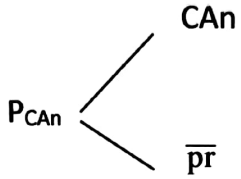
Scanned with OKEN Scanner

M2 $P_{CAn} = CAn \times \frac{P}{CAn} = CAn \times \overline{pr}$

unde:

$\frac{P_{CAn}}{CA} = \overline{pr}$ - profit mediu la un leu cifră de afaceri.

Schema de analiză factorială prezintă ordinea în care sunt măsurate influenţele factorilor:



Metodologia de analiză factorială şi mărimea influenţelor se prezintă astfel:

ΔP_{CAn} = + 8.238.608 lei

1) Influenţa modificării cifrei de afaceri asupra variaţiei profitului aferent cifrei de afaceri:

$$\Delta P_{CAn}(\Delta CAn) = (CAn_1 - CAn_0) \times \overline{pr_0} = (216.451.674 - 195.390.771) \times 0{,}2992 = \\ = +6.302.415{,}38\ lei$$

2) Influenţa modificării profitului mediu la 1 leu cifră de afaceri asupra variaţiei profitului aferent cifrei de afaceri:
din care:

$$\Delta P_{CAn}(\Delta \overline{pr}) = CAn_1(\overline{pr}_1 - \overline{pr}_0) = 216.451.674(0{,}3081 - 0{,}2992) = 1.936.192{,}62\ lei$$

Notă: Diferenţele sunt determinate de calculul cu zecimale.

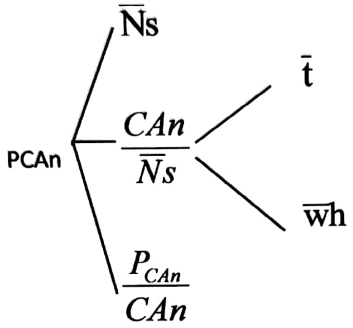
Din analiza datelor rezultă că profitul aferent cifrei de afaceri netă s-a majorat cu 8.238.600 lei în perioada curentă faţă de perioada anterioară ca efect al creşterii cifrei de afaceri (I_{CA}=110,78%) cu un ritm mai mare decât cheltuielile aferente cifrei de afaceri (Ich = 109,36%). Aceste rezultate pot fi analizate prin prisma influenţelor celor 2 factori direcţi: cifra de afaceri şi profitul mediu la un leu cifră de afaceri. Creşterea cifrei de afaceri nete cu 21.060.903 lei a determinat o evoluţie a profitului aferent cifrei de afaceri nete cu 6.302.415,38 lei, ca urmare a majorării atât a volumului producţiei vândute, cât şi a preţului de vânzare. Profitul mediu la un leu cifra de afaceri a crescut cu 0,0089 lei, respectiv 2,98%, de la 0,2992 lei în perioada precedentă la 0,3081 lei în perioada curentă, ca urmare a

Scanned with OKEN Scanner

majorării profitului aferent cifrei de afaceri cu 14,09%, concomitent cu o creştere mai lentă a cifrei de afaceri, respectiv cu 10,78%.

M3 $P_{CAn} = \overline{Ns} \times \frac{CAn}{\overline{Ns}} \times \frac{Pr}{CAn}$

Schema de analiză factorială prezintă ordinea în care sunt măsurate influenţele factorilor:



unde:

$\frac{CA}{\overline{Ns}} = \overline{Wa}^{(CA)} = \bar{t} \times \overline{wh}$

$\frac{P_{CAn}}{CA} = \bar{pr}$ - profit mediu la 1 leu cifră de afaceri;

$\overline{Wd}^{(CA)}$ – productivitatea medie anuală calculată pe baza cifrei de afaceri;

$\overline{wh}^{(CA)}$ – productivitatea medie orară calculată pe baza cifrei de afaceri;

$\bar{t}$ – timpul mediu lucrat de un angajat.

Metodologia de analiză factorială şi mărimea influenţelor se prezintă astfel:

ΔP_{CAn} = + 8.238.608 mii lei

1) Influenţa modificării numărului mediu de salariaţi asupra variaţiei profitului aferent cifrei de afaceri:

$$\Delta P_{CAn}(\Delta \bar{Ns}) = \left(\bar{Ns}_1 - \bar{Ns}_0\right) \times \frac{CA_0}{\bar{Ns}_0} \times \frac{P_{CAn0}}{CA_0} = (-25) \times 548.850{,}48 \times 0{,}2992 = -4.106.048{,}67 \ lei$$

2) Influenţa modificării productivităţii medii anuale a muncii calculată în funcţie de cifra de afaceri asupra variaţiei profitului aferent cifrei de afaceri:

$$\Delta P_{CAn}(\Delta \frac{CA}{\bar{Ns}}) = \bar{Ns}_1 \times \left(\frac{CA_1}{\bar{Ns}_1} - \frac{CA_0}{\bar{Ns}_0}\right) \times \frac{P_{CAn0}}{CA_0} = 331 \times 105.082{,}07 \times 0{,}2992 = 10.408.464{,}04 \ lei$$

din care:

2.1) Influența modificării timpului mediu lucrat pe salariat asupra variației profitului aferent cifrei de afaceri:

$$\Delta P_{CAn}(\Delta \bar{t}) = \bar{Ns}_1 \times \left(\bar{t}_1 - \bar{t}_0\right) \times \bar{Wh}_0 \times \frac{P_{CAn0}}{CA_0} = 331 \times 50{,}02 \times 287{,}72 \times 0{,}2992 = 1.430.633{,}80 \ lei$$

2.2) Influența modificării productivității medii orare calculată în funcție de cifra de afaceri asupra variației profitului aferent cifrei de afaceri:

$$\Delta P_{CAn}(\Delta \bar{Wh}) = \bar{Ns}_1 \times \bar{t}_1 \times \left(\bar{Wh}_1 - \bar{Wh}_0\right) \times \frac{P_{CAn0}}{CA_0} = 331 \times 1.957{,}80 \times 46{,}30 \times 0{,}2992 = 8.977.830{,}24 \ lei$$

3) Influența modificării profitului la 1 leu cifră de afaceri asupra variației profitului aferent cifrei de afaceri:

$$\Delta P_{CAn}(\Delta \frac{P_{CAn0}}{CA_0}) = \bar{Ns}_1 \times \frac{CA_1}{\bar{Ns}_1} \times \left(\frac{P_{CAn1}}{CA_1} - \frac{P_{CAn0}}{CA_0}\right) = 331 \times 334{,}01 \times 0{,}0089 = -1.936.192{,}62 \ lei$$

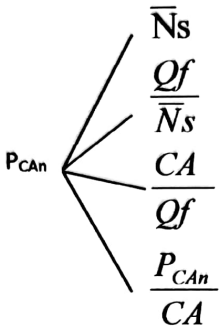
Acest model permite analiza modului în care politica de personal concură la obținerea rentabilității. Analizând rezultatele obținute conform M3 se poate observa influența celor 3 factori direcți, respectiv: numărul de salariați, productivitatea medie orară a muncii calculată în funcție de cifra de afaceri și profitul la 1 leu cifră de afaceri, dar și a celor 2 factori indirecți specifici modelului, respectiv: timpul lucrat de un salariat și productivitatea medie orară, calculată în funcție de cifra de afaceri.

Dintre factorii direcți numărul mediu de salariați a avut o contribuție nefavorabilă asupra profitului aferent cifrei de afaceri netă, contribuind la scăderea acestuia cu 4.106.048,67 lei, ca urmare a diminuării numărului de salariați cu 25 persoane. Reducerea numărului de salariați este justificată din punct de vedere economic, productivitatea anuală a muncii calculată în funcție de cifra de afaceri, indicator care măsoară eficiența personalului, a crescut cu 19,15% ($Iw_a^{(CA)}$= 119,15%) și a avut cea mai mare contribuție la creșterea indicatorului analizat, respectiv cu 10.408.464,04 lei. Și cel de-al treilea factor direct, profitul la 1 leu cifră de afaceri a avut o contribuție favorabilă asupra profitului aferent cifrei de afaceri netă, acesta crescând cu 1.936.192,62 lei.

M4 $P_{CAn} = \overline{Ns} \times \frac{Qf}{Ns} \times \frac{CA}{Qf} \times \frac{P_{CAn}}{CA}$

Scanned with OKEN Scanner

Schema de analiză factorială prezintă ordinea în care sunt măsurate influenţele factorilor:



unde:

$\frac{Qf}{\overline{Ns}} = \overline{Wa}^{(Qf)}$ – productivitatea medie anuală a muncii calculată în funcţie de producţia marfă fabricată;

$\frac{CA}{Qf}$ - gradul de valorificare a producţiei marfă fabricată;

$\frac{P_{CAn}}{CA} = \overline{pr}$ – profitul la 1 leu cifră de afaceri.

Metodologia de analiză factorială şi mărimea influenţelor se prezintă astfel:

ΔP_{CAn} = + 8.238.608 mii lei

1) Influenţa modificării numărului mediu de salariaţi asupra variaţiei profitului aferent cifrei de afaceri:

$$\Delta P_{CAn}(\Delta \bar{Ns}) = \left(\bar{Ns}_1 - \bar{Ns}_0\right) \times \frac{Qf_0}{\bar{Ns}_0} \times \frac{CA_0}{Qf_0} \times \frac{P_{CAn0}}{CA_0} = (-25) \times 556.293,83 \times 0,9866 \times 0,2992 =$$

$-4.106.048,67$ *lei*

2) Influenţa modificării productivităţii medii anuale a muncii calculată în funcţie de producţia marfă fabricată asupra variaţiei profitului aferent cifrei de afaceri:

$$\Delta P_{CAn}(\Delta \bar{Wa}^{(Qf)}) = \bar{Ns}_1 \times \left(\frac{Qf_1}{\bar{Ns}_1} - \frac{Qf_0}{\bar{Ns}_0}\right) \times \frac{CA_0}{Qf_0} \times \frac{P_{CAn0}}{CA_0} = 331 \times 103.145,71 \times 0,9866 \times 0,2992 =$$

10.079.964,21 *lei*

Scanned with OKEN Scanner

3) Influenţa modificării gradului de valorificare a producţiei fabricate asupra variaţiei profitului aferent cifrei de afaceri:

$$\Delta P_{CAn}(\Delta\frac{CA}{Qf}) = \bar{Ns}_1 \times \frac{Qf_1}{\bar{Ns}_1}\left(\frac{CA_1}{Qf_1} - \frac{CA_0}{Qf_0}\right) \times \frac{P_{CAn0}}{CA_0} = 331 \times 659.439{,}53 \times 0{,}1 \times 0{,}2992 =$$

328.499,83 *lei*

4) Influenţa modificării profitului la 1 leu cifră de afaceri ($\overline{pr}$) asupra variaţiei profitului aferent cifrei de afaceri:

$$\Delta P_{CAn}(\Delta\frac{P_{CAn0}}{CA_0}) = \bar{Ns}_1 \times \frac{Qf_1}{\bar{Ns}_1} \times \frac{CA_1}{Qf_1} \times \left(\frac{P_{CAn1}}{CA_1} - \frac{P_{CAn0}}{CA_0}\right) = 331 \times 659.439{,}53 \times 0{,}9916 \times 0{,}0089 =$$

1.936.192,62 *lei*

Interpretarea rezultatelor este asemănătoare cu cea aferentă modelului 3. Din cei 4 factori cu acţiune directă, 3 au influenţă favorabilă asupra indicatorului profit aferent cifrei de afaceri netă, în timp ce numărul de salariaţi a contribuit la scăderea indicatorului analizat cu 4.106.048,67 lei. Din analiza datelor rezultă o creştere a productivităţii medii anuale a muncii calculată în funcţie de producţia marfă fabricată cu 18,54%, ceea ce a dus la o majorare a indicatorului analizat cu 10.079.964,21 lei.

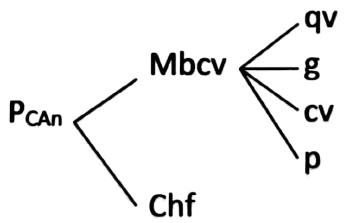
M5 $P_{CAn} = \left(\sum q_v p - \sum q_v c_v\right) - Chf = Mbcv - Chf$

unde:

Chf – cheltuieli fixe

Mbcv – marja brută a cheltuielilor variabile

Schema de analiză factorială prezintă ordinea în care sunt măsurate influenţele factorilor:



Pentru entităţile economice care desfăşoară activitate de comerţ se recomandă modele de tipul următor:

$$P_{CAn} = \frac{CAmf\,(\bar{R}mc - \bar{N})}{100}$$

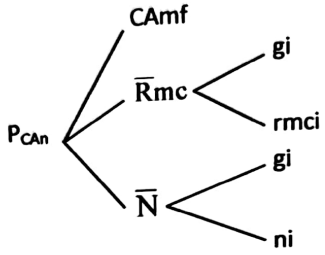
unde:

$\overline{N}$ – nivelul mediu al cheltuielilor de distribuție;

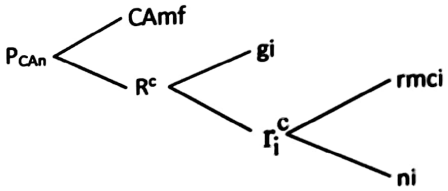
$\overline{R}mc$ - rata marjei comerciale;

CAmf – venituri din vânzarea mărfurilor.

Schema de analiză factorială prezintă ordinea în care sunt măsurate influențele factorilor:



$$P_{CAn} = \frac{CAmf \times R^c}{100}$$



$$R^c = \frac{\Sigma gi \times r_i^c}{100}$$

$$r_i^c = r_{mci} - n_i$$

unde:

R^c = rata rentabilității comerciale;

r_i^c – rata rentabilității comerciale pe grupe de mărfuri;

rmci –rata marjei comerciale pe grupe de mărfuri;

ni – nivelul cheltuielilor de distribuție pe grupe de mărfuri;

gi – structura vânzărilor pe grupe de mărfuri.

Alte modele[112] de analiză folosite de utilizatorii externi de informații economico-financiare, care au acces numai la date publice:

$$P_{CAn} = CA \times \frac{Pr}{CA}$$

[112] Robu, V., Anghel, I., Șerban, E.C. (coordonatori), 2014. *Analiza economico-financiară a firmei*, Editura Economică, București, p. 338.

Scanned with OKEN Scanner

$$P_{CAn} = \bar{N}s \times \frac{CA}{\bar{N}s} \times \frac{\Pr}{CA}$$

$$P_{CAn} = \bar{A}e \times \frac{CA}{\bar{A}e} \times \frac{\Pr}{CA}$$

$$P_{CAn} = \bar{K}i \times \frac{CA}{\bar{K}i} \times \frac{\Pr}{CA}$$

$$P_{CAn} = \bar{A}e \times \frac{CA}{\bar{A}e} \times \frac{\Pr}{CA}$$

$$P_{CAn} = \bar{N}s \times \frac{\bar{S}t}{\bar{N}s} \times \frac{CA}{\bar{S}t} \times \frac{\Pr}{CA}$$

unde:

$\overline{Ae}$ – valoarea medie a activelor de exploatare;

$\overline{Ki}$ – valoarea medie a capitalului investit;

$\bar{S}t$ – valoarea medie a stocurilor;

$\frac{CA}{Ae}$ – cifra de afaceri la 1 leu active de exploatare;

$\frac{CA}{Ki}$ – viteza de rotație a capitalului investit (ca număr de rotații);

$\frac{\bar{S}t}{\bar{N}s}$ – stoc mediu pe angajat;

$\frac{\bar{S}t}{\bar{N}s}$ – viteza de rotație a stocurilor (ca număr de rotații).

5.3.3.2. Analiza factorială a profitului aferent cifrei de afaceri pe produs

Obiectivul entităților economice este acela de a-și maximiza profitul (efectul) cu minim de cheltuieli (efort). Pentru a-și spori profitul, entitatea economică ar trebui să mărească volumul producției vândute și profitul pe produs. Cum orice entitate economică se confruntă cu unele constrângeri, printre care caracterul limitat al resurselor economice și prețurile factorilor de producție, realizarea scopului implică reducerea consumurile specifice de factori de producție, respectiv mărirea randamentului factorilor. Prin urmare este necesar a se cunoaște la nivel de produs, unde este posibil să se acționeze în vederea eficientizării activității de producție.

Analiza profitului pe produs se poate realiza pe baza modelului:

$$\text{Prp} = \text{q} \times (p - c) = q \times (p - ch.dir - ch.ind) = \text{q} \times \left(\text{p} - \text{ch}_{\text{m}} - \text{ch}_{\text{s}} - \frac{\text{Ch}_{\text{ind}}}{\text{q}} \right)$$

Prin acest model se pune în evidenţă acţiunea cheltuielilor directe şi indirecte aferente procesului de producţie, iar în cadrul costurilor directe: cele aferente materiilor prime şi manoperei directe.

Aprofundarea analizei profitului total al entităţii economice presupune studierea profitului aferent principalelor produse şi stabilirea influenţelor factorilor direcţi şi indirecţi care acţionează asupra acestora.

Analiza profitului pe produs (Prp) se poate realiza pe baza modelului:

$$Prp = q \times (p - c)$$

$$c = \overline{ch_d} + \overline{ch_{ind}}$$

$$\overline{ch_d} = \overline{ch_{md}} + \overline{ch_{sd}}$$

$$\overline{ch_{md}} = \sum cs_j p_j$$

$$\overline{ch_{sd}} = t \times \overline{sh}$$

$$\overline{ch_{ind}} = \frac{Ch_{ind}}{q}$$

unde:

Prp – profit pe produs;

q – volumul fizic al producţiei obţinute;

p – preţul de vânzare;

c – costul complet;

$\overline{ch_d}$ – cheltuieli directe pe unitatea de produs;

$\overline{ch_{md}}$ – cheltuielile cu materiile prime şi materialele directe pe unitatea de produs;

$\overline{ch_{sd}}$ – cheltuielile cu salariile directe pe unitatea de produs;

$\overline{ch_{ind}}$ – cheltuielile indirecte pe unitatea de produs;

cs_j – consumul specific din resursa materială „j";

p_j – preţul de aprovizionare al resursei „j";

t – timpul de muncă pe unitatea de produs;

$\overline{sh}$ – salariul mediu orar (inclusiv contribuţiile pentru asigurări şi protecţie socială);

Ch_{ind} – suma cheltuielilor indirecte.

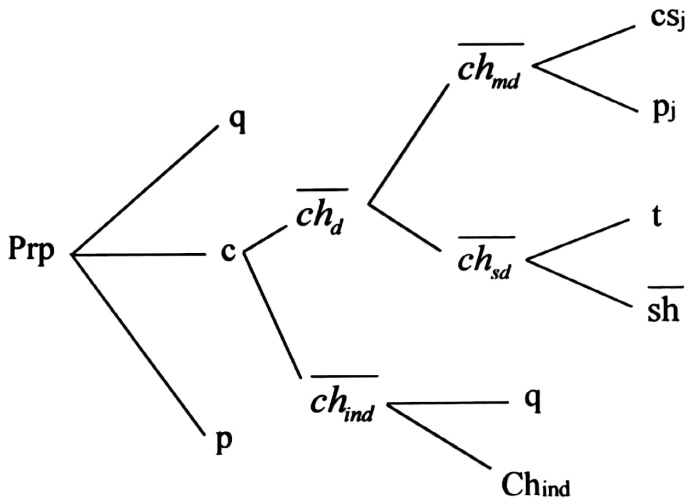
Scanned with OKEN Scanner

Pentru exemplificare se vor utiliza informațiile din tabelul de mai jos, ale unei societăți din industria farmaceutică:

Tabelul 5.13

Nr. crt.	Indicator	Simbol	Perioada precedentă	Perioada curentă	Abaterea absolută	Indici (%)
1	Volumul fizic al producției obținute	q	7.000	7.010	10	100,14
2	Cheltuielile cu materiile prime și materialele directe pe unitatea de produs (lei)	$\overline{ch_{md}}$	21,250	21,745	0,495	102,33
3	Prețul de vânzare (lei)	p	29,18	29,59	0,41	101,42
4	Suma cheltuielilor indirecte (lei)	Ch_{ind}	4.000	5.000	1.000	125,00
5	Timpul de muncă pe unitatea de produs (ore/buc)	t	2,00	1,75	-0,2500	87,50
6	Salariul mediu orar (lei/ora)	$\overline{sh}$	3,00	3,30	0,3000	110,00
7	Cheltuielile cu salariile directă pe unitatea de produs (lei)	$\overline{ch_{sd}}$	6,000	5,775	-0,225	96,25
8	Cheltuieli directe pe unitatea de produs (lei)	$\overline{ch_d}$	27,25	27,52	0,27	100,99
9	Cheltuielile indirecte pe unitatea de produs (lei)	$\overline{ch_{ind}}$	0,5714	0,7133	0,1419	124,82
10	Costul complet (lei)	c	27,82	28,23	0,41	101,48
11	Profit pe produs (lei)	Prp	9.520	9.533,6	13,6	100,14

Sistemul de factori care acționează asupra modificării profitului pe produs se prezintă astfel:



Metodologia de analiză a profitului pe produs presupune cuantificarea influențelor factorilor mai sus prezentați, după cum urmează:

$\Delta Prp = Prp_1 - Prp_0 = [q_1(p_1 - c_1)] - [q_0(p_0 - c_0)] = 9.533,6 - 9.520 = 13,60$ lei

1) Influența modificării volumului fizic al producției obținute asupra variației profitului pe produs:

$\Delta Prp(\Delta q) = (q_1 - q_0)(p_0 - c_0) = 10 \times (29,18\text{-}27,82) = 13,60$ lei

Scanned with OKEN Scanner

2) Influenţa modificării costului complet asupra variaţiei profitului pe produs:

$\Delta Prp(\Delta c) = -q_1 (c_1 - c_0) = -7.010 \times 0,41 = -2.874,1$ lei

din care:

2.1) Influenţa modificării cheltuielilor directe pe unitatea de produs asupra variaţiei profitului pe produs:

$$\Delta Prp\left(\Delta \bar{ch}_d\right) = -q_1\left(\overline{ch_{d_1}} - \overline{ch_{d_0}}\right) = -7.010 \times 0,27 = -1.892,7 \ \ lei$$

2.1.1) Influenţa modificării cheltuielilor materiale pe unitatea de produs asupra variaţiei profitului pe produs:

$$\Delta Prp(\Delta \bar{ch}_{md}) = -q_1(\overline{ch_{md}}_1 - \overline{ch_{md}}_0) = -7.010 \times 0,495 = -3.469,95 \text{ lei,}$$

din care:

2.1.1.1) Influenţa modificării consumurilor specifice asupra variaţiei profitului pe produs:

$\Delta Prp(\Delta cs_j) = -q_1 (\Sigma cs_{j1} p_{j0} - \Sigma cs_{j0} p_{j0}) = -7.010 \times (22,20-21,25) = -6.659,5$ lei

2.1.1.2) Influenţa modificării preţurilor de aprovizionare asupra variaţiei profitului pe produs:

$$\Delta Prp(\Delta p_j) = -q_1\left(\Sigma cs_{j1} p_{j1} - \Sigma cs_{j1} p_{j0}\right) = -7,010 \times (21,75-22,20) = 3189,55 \text{ lei}$$

2.1.2) Influenţa modificării cheltuielilor salariale pe unitatea de produs asupra variaţiei profitului pe produs:

$$\Delta Prp(\Delta \bar{ch}_{sd}) = -q_1\left(\overline{ch_{sd}}_1 - \overline{ch_{sd}}_0\right) = -7.010 \times (-0,225) = 1.577,25 \text{ lei, din care:}$$

2.1.2.1) Influenţa modificării timpului de muncă pe unitatea de produs asupra variaţiei profitului pe produs:

$$\Delta Prp(\Delta t) = -q_1(t_1 - t_0)\overline{sh}_0 = -7.010 \times (-0,25) \times 3 = 5.257,5 \text{ lei}$$

2.1.2.2) Influenţa modificării salariului mediu orar asupra variaţiei profitului pe produs:

$$\Delta Prp(\Delta \overline{sh}) = -q_1 t_1\left(\overline{sh}_1 - \overline{sh}_0\right) = -7.010 \times 1,75 \times 0,30 = -3.680,25 \text{ lei}$$

2.2) Influenţa modificării cheltuielilor indirecte pe unitatea de produs asupra variaţiei profitului pe produs:

$$\Delta Prp(\Delta \bar{ch}_{ind}) = -q_1\left(\overline{ch}_{ind1} - \overline{ch}_{ind0}\right) = -7.010 \times 0,1419 = -994,71 \text{ lei, din care:}$$

2.2.1) Influenţa modificării volumului fizic al producţiei obţinute asupra variaţiei profitului pe produs:

$$\Delta Prp(\Delta q) = -q_1\left(\frac{Ch_{ind_0}}{q_1} - \frac{Ch_{ind_0}}{q_0}\right) = -7.010 \times \left(\frac{4.000}{7.010} - \frac{4.000}{7.000}\right) = 5{,}7142 \ \ lei$$

2.2.2) Influenţa modificării sumei cheltuielilor indirecte asupra variaţiei profitului pe produs:

$$\Delta Prp(\Delta Ch_{ind}) = -q_1\left(\frac{Ch_{ind_1}}{q_1} - \frac{Ch_{ind_0}}{q_1}\right) = -7.010 \times \left(\frac{5.000}{7.010} - \frac{4.000}{7.010}\right) = -1.000lei$$

3) influenţa modificării preţului de vânzare asupra variaţiei profitului pe produs:

$\Delta Prp(\Delta p) = q_1 (p_1 - p_0) = 7.010 \times 0{,}41 = 2.874{,}1$ lei

Notă: Diferenţele sunt determinate de calculul cu zecimale.

Calcul consum specific:

Tabelul 5.14

Consum specific (csj) (gr.)		Preţ de aprovizionare (pj0) (lei)		$cs_{j_0}p_{j_0}$	$cs_{j_1}p_{j_1}$	$cs_{j_1}p_{j_0}$
Perioada precedentă	Perioada curentă	Perioada precedentă	Perioada curentă	21,25	21,75	22,20
2	2,25	3	2,65	6,00	5,96	6,75
1,5	1,65	2	2,15	3,00	3,55	3,30
4	4,1	1,5	1,55	6,00	6,36	6,15
2,5	2,4	2,5	2,45	6,25	5,88	6,00
				21,25	21,75	22,20

Din analiza datelor rezultă o majorare a profitului pe produs cu 13,6 lei, respectiv 0,14% în anul curent faţă de perioada precedentă ca urmare a creşterii volumului fizic al producţiei obţinute cu 10 produse, a preţului de vânzare cu 1,41% şi a costului complet cu 1,47%. Această situaţie poate fi analizată prin acţiunea factorilor direcţi şi indirecţi.

Volumul fizic al producţiei vândute a crescut de la 7.000 buc. la 7.010 buc., ceea ce a atras un consum mai mare de resurse, costul complet a crescut de la 27,82 lei la 28,23 lei şi a contribuit la scăderea profitului pe produs cu 2.874,1 lei. Preţurile de vânzare s-au majorat cu 0,41 lei ca urmare a politicii de preţuri, îmbunătăţirii calităţii produselor, creşterii cererii etc.

Aprofundând analiza la nivelul factorilor indirecţi, se poate observa o creştere atât a cheltuielilor directe pe unitate de produs cu 0,27 lei, dar şi a cheltuielilor indirecte pe unitate de produs cu 0,1419 lei, cu efect nefavorabil asupra indicatorului analizat, acesta scăzând cu 1.892,7 lei sub impactul modificării cheltuielilor directe pe unitate de produs şi cu 994,71 lei sub impactul modificării cheltuielilor indirecte pe unitate pe produs. Din categoria

Scanned with OKEN Scanner

cheltuielilor directe, cheltuielile cu materialele au crescut cu 2,33% și au contribuit la diminuarea profitului pe produs cu 3.469,95 lei în timp, ce cheltuielile cu salariile au scăzut cu 3,75% ca urmare a diminuării timpului alocat realizării produsului cu 12,50%, cu efect favorabil asupra profitului pe produs, care a crescut cu 5.257,5 lei și a modificării salariului orar, care s-a majorat cu 10%, determinând o scădere a indicatorului analizat cu 3.680,25 lei. Cheltuielile indirecte au crescut cu 25% la nivel de produs.

5.3.4. Analiza factorială a marjei brute față de costul bunurilor vândute

Marja brută față de costul bunurilor vândute[113] are rolul de a acoperi cheltuielile de distribuție, cheltuielile generale de administrație și cheltuielile financiare, astfel încât entitatea economică să obțină un profit suficient de mare pentru a remunera corespunzător acționarii.

Marja brută față de costul bunurilor vândute deține ponderea principală în cadrul rezultatului brut al exercițiului, indiferent de natura și dimensiunea entității economice, fiind relevantă în caracterizarea gestiunii și în procesul decizional.

În funcție de domeniile de activitate în care activează entitatea economică, analiza factorială a marjei brute se poate realiza cu ajutorul următoarelor modele:

1) $Mb = \sum qvi \times pi - \sum qvi \times cpi$

2) $Mb = CAn \times \frac{Mb}{CAn} = CAn \times \bar{mb} = \left(\sum qvi \times pi\right) \times \left(1 - \frac{\sum qvi \times c_p i}{\sum qvi \times pi}\right)$

3) $Mb = T \times \frac{\bar{Aic}}{T} \times \frac{CAn}{\bar{Aic}} \times \frac{Mb}{CAn}$

unde:

Mb – marja brută aferentă cifrei de afaceri nete;

CAn= $\sum^{qv \times p}$ – valoarea cifrei de afaceri nete;

$\sum^{qv \times c_p}$ – cheltuielile de producție aferente cifrei de afaceri nete sau costul bunurilor vândute și al serviciilor prestate (valoarea producției vândute exprimate în costul de producție unitar);

$\bar{m}_b$ – rata marjei brute aferentă cifrei de afaceri nete;

T – timpul total lucrat de personalul entității economice în cursul exercițiului financiar;

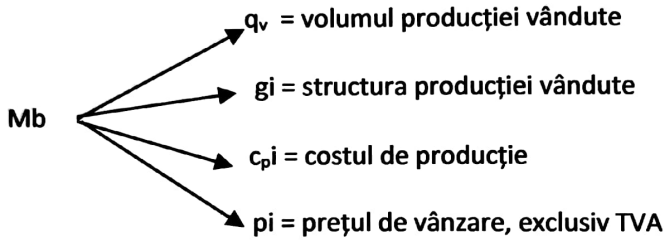
$\bar{Aic}$ – valoarea medie a imobilizărilor corporale în cursul exercițiului financiar.

[113] Ibidem, pp. 327-329.

Scanned with OKEN Scanner

Modelele 1 și 2 se pretează cel mai bine pentru entitățile productive, la care ponderea producției vândute în cadrul cifrei de afaceri nete este predominantă, iar modelul 3 se poate folosi pentru analiza factorială a marjei brute aferente cifrei de afaceri atât a entităților economice productive, cât și a celor care dețin un potențial tehnic semnificativ (entități comerciale de tip supermarket-uri, societăți de transport etc.).

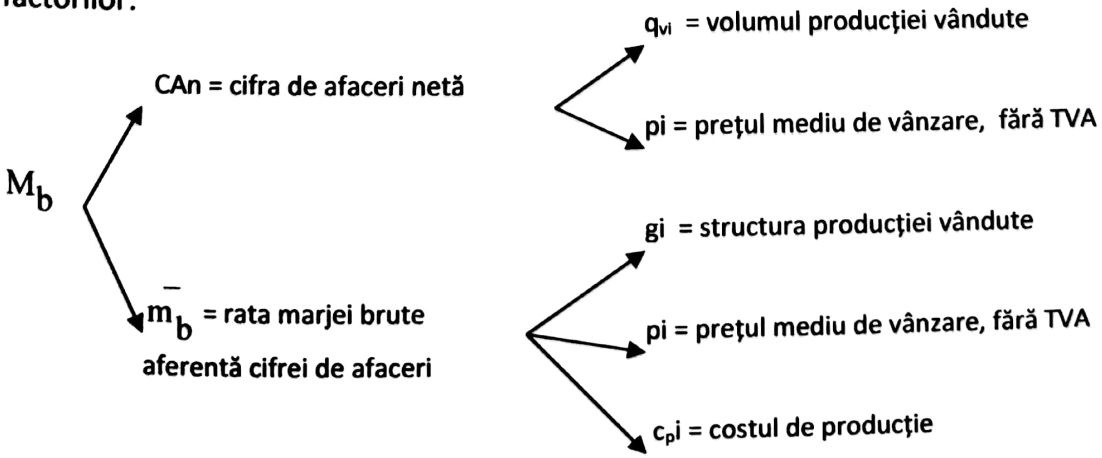
Astfel, conform **modelului 1**, marja brută față de costul bunurilor vândute este influențată de un sistem de factori direcți, schema de analiză factorială prezentând ordinea în care sunt măsurate influențele acestora:



Majorarea marjei brute față de costul bunurilor vândute se poate realiza prin: producerea și comercializarea unei cantități suplimentare de produse cerute pe piață, modificarea structurii cifrei de afaceri prin creșterea ponderii produselor cu o marjă de profit superioară celei medii pe entitate, majorarea prețului de vânzare în condițiile îmbunătățirii calității produselor și serviciilor sub constrângerile politicilor adoptate de concurenți, precum și prin diminuarea costurilor de producție fără a afecta calitatea și fiabilitatea produselor fabricate.

Modelul 2 de analiză surprinde efectele modificării vânzărilor totale și a ratei marjei brute aferentă cifrei de afaceri nete, ca factori de influență direcți asupra nivelului marjei brute față de costul bunurilor vândute. În condiții normale, entitatea economică are posibilitatea majorării cifrei de afaceri nete prin creșterea cotei de piață, lansarea de noi produse competitive, îmbunătățirea calității acestora, creșterea marjei fiind limitată, în general, la nivelul mediu practicat pe piață de societățile similare concurente.

Schema de analiză factorială prezintă ordinea în care sunt măsurate influențele factorilor:



Pentru exemplificarea aplicării practice a modelului 2 de analiză menționat anterior, se utilizează informațiile de mai jos, pentru o societate din sectorul farmaceutic:

Tabelul 5.15

Nr. crt.	Indicatori	Simbol	Perioada precedentă	Perioada curentă	Abatere absolută	Indici (%)
1.	Cifra de afaceri netă	$\Sigma q_v \times p$	195.390.771	216.451.674	21.060.903	110,78
2.	Costul bunurilor vândute și al serviciilor prestate	$\Sigma q_v \times c_p$	128.825.289	137.817.739	12.822.295	109,36
3.	Marja brută față de costul bunurilor vândute	Mb	66.565.482	78.633.935	12.068.453	118,13
4.	Cifra de afaceri netă recalculată	$\Sigma q_{v1} \times p_0$	x	209.340.008	x	x
5.	Costul bunurilor vândute și al serviciilor prestate recalculat	$\Sigma q_{v_1} \times c_{p_0}$	x	137.614.660,71	x	x
6.	Rata medie a marjei brută din vânzări	$\overline{m}_b$	0,34068	0,36329	0,02261	106,636

Notă: Tabelul 5.16 – Calcul cifra de afaceri recalculată;
Tabelul 5.17 – Calcul costul bunurilor vândute și al serviciilor prestate recalculat.

Calcul cifra de afaceri recalculată

Tabelul 5.16

Portofoliul de produse	Cantitatea vândută (qvi) (buc.)		Structura vânzărilor (gi) (%)		Prețul de vânzare (pi) (lei)		Cifra de afaceri (qvp) (lei)		Cifra de afaceri recalculată
	Perioada precedentă	Perioada curentă	Perioada precedentă	Perioada curentă	Perioada precedentă	Perioada curentă	Perioada precedentă	Perioada curentă	qv1p0
A	180.000	185.000	9,50	9,07	90	93	16.200.000	17.205.000	16.650.000
B	179.500	184.000	9,47	9,02	125	130	22.437.500	23.920.000	23.000.000
C	169.400	175.000	8,94	8,58	150	155	25.410.000	27.125.000	26.250.000
D	154.350	174.000	8,15	8,53	80	92	12.348.000	16.008.000	13.920.000
E	154.320	159.000	8,15	7,79	75	84	11.574.000	13.356.000	11.925.000
F	143.780	155.000	7,59	7,60	60	69	8.626.800	10.695.000	9.300.000
G	143.135	160.000	7,56	7,84	63	38	9.017.505	6.080.000	10.080.000
H	141.238	151.500	7,46	7,42	80	80	11.299.040	12.120.000	12.120.000
I	140.500	149.000	7,42	7,30	93	100	13.066.500	14.900.000	13.857.000
J	130.400	148.000	6,88	7,25	78	81	10.171.200	11.988.000	11.544.000
K	120.199	143.302	6,34	7,02	74	77	8.894.726	11.034.254	10.604.348
L	119.200	129.329	6,29	6,34	200	210	23.840.000	27.159.090	25.865.800
M	118.450	127.494	6,25	6,25	190	195	22.505.500	24.861.330	24.223.860
TOTAL	**1.894.472**	**2.040.625**	**100**	**100**	**103**	**106**	**195.390.77**	**216.451.674**	**209.340.008**

Scanned with OKEN Scanner

Calcul costul bunurilor vândute şi al serviciilor prestate recalculat:

Tabelul 5.17

Produse	Cantitatea vândută (qvi) (buc.)		Structura vânzărilor (gi) (%)		Cost de producţie (cp) (lei)		Costul bunurilor vândute şi al serviciilor prestate (qvcp) (lei)		Costul bunurilor vândute şi al serviciilor prestate recalculat
	Perioada precedentă	Perioada curentă	Perioada precedentă	Perioada curentă	Perioada precedentă	Perioada curentă	Perioada precedentă	Perioada curentă	qv1cp0
A	180.000	185.000	9,50	9,07	65	61,59	11.700.000,00	11.394.984,35	12.025.000,00
B	179.500	184.000	9,47	9,02	103	104	18.488.500,00	19.136.000,00	18.952.000,00
C	169.400	175.000	8,94	8,58	99	96	16.770.600,00	16.800.000,00	17.325.000,00
D	154.350	174.000	8,15	8,53	46	48	7.100.100,00	8.352.000,00	8.004.000,00
E	154.320	159.000	8,15	7,79	44	45	6.790.080,00	7.155.000,00	6.996.000,00
F	143.780	155.000	7,59	7,60	39	40	5.607.420,00	6.200.000,00	6.045.000,00
G	143.135	160.000	7,56	7,84	35	37	5.009.725,00	5.920.000,00	5.600.000,00
H	141.238	151.500	7,46	7,42	45	46	6.355.710,00	6.969.000,00	6.817.500,00
I	140.500	149.000	7,42	7,30	64	62	8.992.000,00	9.238.000,00	9.536.000,00
J	130.400	148.000	6,88	7,25	45	46	5.868.000,00	6.808.000,00	6.660.000,00
K	120.199	143.302	6,34	7,02	44	45	5.288.756,00	6.448.590,00	6.305.288,00
L	119.200	129.329	6,29	6,34	134,91	135	16.081.272,00	17.459.415,00	17.447.775,39
M	118.450	127.494	6,25	6,25	124,72	125	14.773.126,41	15.936.750,00	15.901.097,32
Total	1.894.472	2.040.625	100	100	72,27	73,38	128.825.289,41	137.817.739,35	137.614.660,71

$$\Delta Mb = Mb_1 - Mb_0 = 78.633.935 - 66.565.482 = +12.068.453 lei$$

1) Influenţa modificării cifrei de afaceri nete asupra variaţiei marjei brute faţă de costul bunurilor vândute:

$$\Delta Mb(\Delta CAn) = (CAn_1 - CAn_0) \times \overline{m}b_0 =$$
$$= (216.451.674 - 195.390.771) \times 0,34068 = 7.175.001,93 lei$$

din care:

1.1) Influenţa modificării volumului producţiei vândute asupra variaţiei marjei brute faţă de costul bunurilor vândute:

$$\Delta Mb(\Delta q_v) = (\sum q_{v_1} \times p_0 - \sum q_{v_0} \times p_0) \times \overline{m}b_0 =$$
$$= (209.340.008 - 195.390.771) \times 0,34068 = 4.752.208,51 \ lei$$

1.2) Influenţa modificării preţului mediu de vânzare asupra variaţiei marjei brute faţă de costul bunurilor vândute:

$$\Delta Mb(\Delta p) = (\sum q_{v_1} \times p_1 - \sum q_{v_1} \times p_0) \times \overline{m}b_0 =$$
$$= (216.451.674 - 209.340.008) \times 0,34068 = 2.422.793,42 \ lei$$

2) Influenţa modificării ratei medii a marjei brute din vânzări asupra variaţiei marjei brute faţă de costul bunurilor vândute:

$$\Delta Mb(\Delta \overline{mb}) = CAn_1 \times (\overline{m}b_1 - \overline{m}b_0) = 216.451.674 \times (0,36329 - 0,34068) = 4.893.451,07 \ lei$$

Scanned with OKEN Scanner

din care:

2.1. Influenţa modificării structurii producţiei vândute asupra variaţiei marjei brute faţă de costul bunurilor vândute:

$$\Delta Mb(\Delta g) = CAn_1 \times \left[\left(1 - \frac{\sum q_{v_1} \times c_{p_0}}{\sum q_{v_1} \times p_0}\right) - \left(1 - \frac{\sum q_{v_0} \times c_{p_0}}{\sum q_{v_0} \times p_0}\right)\right] =$$

$$= 216.451.674 \times \left[\left(1 - \frac{137.614.660,71}{209.340.008}\right) - \left(1 - \frac{128.825.289}{195.390.771}\right)\right] = +421.505,63 lei$$

2.2. Influenţa modificării preţurilor de vânzare asupra variaţiei marjei brute faţă de costul bunurilor vândute:

$$\Delta Mb(\Delta p) = CAn_1 \times \left[\left(1 - \frac{\sum q_{v_1} \times c_{p_0}}{\sum q_{v_1} \times p_1}\right) - \left(1 - \frac{\sum q_{v_1} \times c_{p_0}}{\sum q_{v_1} \times p_0}\right)\right] =$$

$$= 216.451.674 \times \left[\left(1 - \frac{137.614.660,71}{216.451.674}\right) - \left(1 - \frac{137.614.660,71}{209.340.008}\right)\right] = +4.675.023,72 \ lei$$

2.3. Influenţa modificării costurilor de producţie asupra variaţiei marjei brute faţă de costul bunurilor vândute:

$$\Delta Mb(\Delta c) = CAn_1 \times \left[\left(1 - \frac{\sum q_{v_1} \times c_{p_1}}{\sum q_{v_1} \times p_1}\right) - \left(1 - \frac{\sum q_{v_1} \times c_{p_0}}{\sum q_{v_1} \times p_1}\right)\right] =$$

$$= 216.451.674 \times \left[\left(1 - \frac{137.817.739}{216.451.674}\right) - \left(1 - \frac{137.614.660,71}{216.451.674}\right)\right] = -203.078,29 \ lei$$

Indicatorul marja brută din vânzări a crescut cu 12.068.453 lei ca urmare a unui ritm de creştere a cifrei de afaceri (10,78%) superior în raport cu cel al costului bunurilor vândute şi al serviciilor prestate (9,36%), cu efecte favorabile asupra indicatorilor profit din exploatare, profit brut şi profit net. Aplicând metoda substituirilor în lanţ sau metoda iterării, s-a cuantificat contribuţia fiecărui factor de influenţă la această creştere.

Potrivit modelului de analiză folosit, cei doi factori direcţi au avut o contribuţie favorabilă asupra indicatorului analizat, acesta majorându-se cu 7.175.001,93 lei ca urmare a modificării cifrei de afaceri nete cu 21.060.903 lei (respectiv cu 10,78%) concomitent cu o creştere a marjei brute din vânzări cu 4.893.451,07 lei în condiţiile suplimentării ratei marjei brute cu 2 p.p., respectiv de la 34% la 36%.

Aprofundând analiza pe factorii indirecţi se poate constata influenţa favorabilă (+4.752.208,51 lei) a volumului producţiei vândute asupra marjei brute din vânzări, ceea ce

Scanned with OKEN Scanner

poate fi explicat prin creşterea cererii de produse farmaceutice pe piaţă. Politica de preţuri practicată a determinat o majorare a indicatorului analizat cu 2.422.793,42 lei.

Prin intermediul ratei marjei brute din vânzări au acţionat 3 factori: structura producţiei, preţurile de vânzare şi costurile de producţie. 2 dintre ei, respectiv structura producţiei şi preţurile de vânzare au avut o contribuţie favorabilă, ducând la creşterea indicatorului marja brută din vânzări cu 421.505,63 lei (ca urmare a schimbărilor în structura portofoliului în favoarea produselor cu o rata a marjei brute din vânzări mai mare decât media pe entitatea economică analizată, concomitent cu scăderea ponderii acelor produse care au rata marjei din vânzări sub media entităţii economice), respectiv cu 4.675.023,72 lei ca urmare a influenţei preţului. Creşterea costurilor bunurilor vândute şi al serviciilor prestate cu 9,36% a dus la scăderea marjei brute din vânzări cu 203.078,29 lei. La 75% din produsele din portofoliu costurile s-au majorat. Se impune o analiză aprofundată a tuturor cheltuielilor (fixe, variabile, directe, indirecte, cu materii prime, materiale, utilităţi, salarii, amortizare, dobânzi etc.) realizate de entitatea economică.

Concluziile care se desprind din analiza factorială a marjei brute din vânzări sunt relevante pentru studierea celorlalte categorii de rezultate, respectiv profitul din exploatare, profitul net şi ratele de rentabilitate construite pe baza acestui indicator, toţi aceşti indicatori fiind condiţionaţi de evoluţia performanţei activităţii de producţie şi comercializare.

5.4. Analiza ratelor de rentabilitate

Ratele de rentabilitate prezintă un interes deosebit pentru analişti şi investitori în măsurarea şi evaluarea capacităţii entităţii de a genera profit în raport cu indicatori care reflectă efortul depus pentru obţinerea lui, cum ar fi un flux de activitate (cifra de afaceri, resurse consumate etc.), sau un stoc (capital propriu, active totale etc.).

Utilizarea ratelor de rentabilitate în analize comparative în raport cu nivelul prevăzut prin bugetul de venituri şi cheltuieli şi cu perioadele precedente, faţă de mediile sectoriale sau faţă de concurenţii de pe piaţă este relevantă în elaborarea strategiilor entităţii.

Principalele rate de rentabilitate operaţionale în analiza economico-financiară a rezultatelor sunt: rata rentabilităţii comerciale, rata rentabilităţii resurselor consumate, rata rentabilităţii economice şi rata rentabilităţii financiare.

5.4.1. Analiza ratei rentabilităţii comerciale

Rata rentabilităţii comerciale exprimă eficienţa politicii comerciale, a politicii de preţuri, a politicii de promovare a vânzărilor, asigurând legătura dintre profit şi cifra de afaceri netă.

Această rată de rentabilitate este frecvent utilizată în evaluarea performanţei conducerii unei entităţi, deoarece un management adecvat poate îmbunătăţi substanţial rentabilitatea prin gestionarea eficientă a costurilor complete unitare.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

În literatura de specialitate există mai multe modalități de determinare a acestei rate de rentabilitate, cele mai utilizate fiind următoarele:

a) $Rc = \frac{P_{CAn}}{CAn} \times 100$

b) $R_{MB} = \frac{MB}{CAn} \times 100$

c) $Rcn = \frac{Pn}{CAn} \times 100$

unde:

Rc – rata rentabilității comerciale;

P_{CAn} – profit aferent cifrei de afaceri nete;

CAn – cifra de afaceri netă;

R_{MB} – rata marjei brute din vânzări (în engleză Gross Profit Margin);

MB – marja brută față de costul bunurilor vândute și al serviciilor prestate;

Rcn – rata rentabilității comerciale nete (în engleză Return on Sales);

Pn – profit net.

Determinată pe baza relației a), rata rentabilității comerciale reflectă capacitatea unei entități economice de a obține profit după acoperirea cheltuielilor aferente cifrei de afaceri nete. O valoare mai mare a acestei rate față de o anumită bază de referință evidențiază o situație favorabilă, determinată de dinamica superioară a profitului aferent cifrei de afaceri nete comparativ cu cea înregistrată de cifra de afaceri netă.

Deși prin această modalitate de determinare se realizează cea mai bună măsurare a eficienței activității comerciale, ea este mai puțin utilizată în practică deoarece profitul aferent cifrei de afaceri nete nu se regăsește în situațiile financiare ale unei societăți și nici într-un alt document contabil, fiind mai dificil de determinat[114].

Rata marjei brute din vânzări (R_{MB}) indică ponderea marjei brute față de costul bunurilor vândute și al serviciilor prestate în cifra de afaceri netă. Nivelul marjei de profit depinde de natura activității, dimensiunea, capacitatea tehnică și performanțele entității, cota de piață deținută, mediul concurențial etc.[115]

Rata rentabilității comerciale nete (Rcn) relevă performanța netă a vânzărilor. Oferă imaginea finală a profitabilității, după ce au fost luate în considerare toate cheltuielile (cheltuielile aferente cifrei de afaceri, cheltuielile de exploatare din alte operațiuni decât cele care formează cifra de afaceri, cheltuielile financiare), precum și politica fiscală. Această rată

[114] Sobolevschi-David, I.M., 2015. *Analiza cheltuielilor, veniturilor și rentabilității firmelor*, Editura Universitară, București, p. 102.

[115] Robu, V., Anghel, I., Șerban, E.C. (coordonatori), 2014. *Analiza economico-financiară a firmei*, Editura Economică, București, p. 352.

de rentabilitate este utilizată frecvent în practică și lucrările de specialitate, fiind ușor de determinat de către toți utilizatorii externi de informații, cu toate că ea oferă o valoare informațională diferită, respectiv cea a profitului net generat de vânzări, și nu doar a eficienței politicii comerciale, deoarece profitul net poate fi influențat și de rezultatul din alte operațiuni decât vânzările, precum și de politicile fiscale.

Analiza factorială a ratei rentabilității comerciale determinată pe baza profitului aferent cifrei de afaceri nete se poate efectua pe baza modelelor:

Modelul 1:

$$Rc = \frac{\sum q_{vi} \times p_i - \sum q_{vi} \times c_i}{\sum q_{vi} \times p_i} \times 100 = \left(1 - \frac{\sum q_{vi} \times c_i}{\sum q_{vi} \times p_i}\right) \times 100$$

unde:

q_{vi} – cantitatea vândută pe produse/servicii/activități;

p_i – prețul de vânzare pe produse/servicii/activități (fără TVA);

c_i – costul complet pe produse/servicii/activități.

Conform modelului 1, sistemul de factori se prezintă astfel:

Rc
- gi – structura cifrei de afaceri nete pe produse/servicii/activități
- pi – prețul de vânzare pe produse/servicii/activități (fără TVA)
- ci – costul complet pe produse/servicii/activități

Modelul 2:

$$Rc = \frac{\sum g_i \times r_{c_i}}{100};\ r_{c_i} = \frac{p_i - c_i}{p_i} \times 100$$

unde:

g_i – structura cifrei de afaceri nete pe produse/servicii/activități;

r_{c_i} – rata rentabilității comerciale pe produse/servicii/activități.

În cazul modelului 2, sistemul de factori este următorul:

R_C
- g_i – structura cifrei de afaceri nete pe produse/servicii/activități
- r_{c_i} – rata rentabilității comerciale pe produse/servicii/activități

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Pentru stabilirea influențelor factorilor se aplică metoda substituirilor în lanț, astfel:

Modelul 1:

Modificarea ratei rentabilității comerciale

$\Delta Rc = Rc_1 - Rc_0$

1) Influența modificării structurii cifrei de afaceri nete pe produse/servicii/activități asupra variației ratei rentabilității comerciale

$$\Delta Rc(\Delta gi) = \left(1 - \frac{\sum qvi_1 \times ci_0}{\sum qvi_1 \times pi_0}\right) \times 100 - \left(1 - \frac{\sum qvi_0 \times ci_0}{\sum qvi_0 \times pi_0}\right) \times 100 = Rc' - Rc_0$$

unde:

$$\left(1 - \frac{\sum qvi_1 \times ci_0}{\sum qvi_1 \times pi_0}\right) \times 100 = Rc' \; ; \left(1 - \frac{\sum qvi_0 \times ci_0}{\sum qvi_0 \times pi_0}\right) \times 100 = Rc_0$$

2) Influența modificării prețurilor de vânzare pe produse/servicii/activități (fără TVA) asupra variației ratei rentabilității comerciale

$$\Delta Rc(\Delta pi) = \left(1 - \frac{\sum qvi_1 \times ci_0}{\sum qvi_1 \times pi_1}\right) \times 100 - \left(1 - \frac{\sum qvi_1 \times ci_0}{\sum qvi_1 \times pi_0}\right) \times 100 = Rc'' - Rc'$$

unde:

$$\left(1 - \frac{\sum qvi_1 \times ci_0}{\sum qvi_1 \times pi_1}\right) \times 100 = Rc''$$

3) Influența modificării costurilor complete pe produse/servicii/activități asupra variației ratei rentabilității comerciale

$$\Delta Rc(\Delta ci) = \left(1 - \frac{\sum qvi_1 \times ci_1}{\sum qvi_1 \times pi_1}\right) \times 100 - \left(1 - \frac{\sum qvi_1 \times ci_0}{\sum qvi_1 \times pi_1}\right) \times 100 = Rc_1 - Rc''$$

unde:

$$\left(1 - \frac{\sum qvi_1 \times ci_1}{\sum qvi_1 \times pi_1}\right) \times 100 = Rc_1$$

Modelul 2:

Modificarea ratei rentabilității comerciale

$\Delta Rc = Rc_1 - Rc_0$

1) Influența modificării structurii cifrei de afaceri nete (pe produse/servicii/ activități) asupra variației ratei rentabilității comerciale

$$\Delta Rc(\Delta gi) = \frac{\sum gi_1 \times rci_0}{100} - \frac{\sum gi_0 \times rci_0}{100} = Rc' - Rc_0$$

unde:

$$\frac{\sum gi_1 \times rci_0}{100} = Rc'$$

$$\frac{\sum gi_0 \times rci_0}{100} = Rc_0$$

2) Influența modificării rata rentabilității comerciale pe produse/servicii/activități asupra variației ratei rentabilității comerciale

$$\Delta Rc(\Delta rci) = \frac{\sum gi_1 \times rci_1}{100} - \frac{\sum gi_1 \times rci_0}{100} = Rc_1 - Rc'$$

unde:

$$\frac{\sum gi_1 \times rci_1}{100} = Rc_1$$

Studiu de caz privind analiza factorială a ratei rentabilității comerciale

Farm S.A. are ca obiect de activitate fabricarea de preparate farmaceutice. Din Situația veniturilor și cheltuielilor, balanța de verificare, situațiile interne privind veniturile și cheltuielile, au fost culeși și determinați următorii indicatori:

Tabelul 5.18. *Baza de date necesară analizei factoriale a ratei rentabilității comerciale – Model 1*

Nr. crt.	Indicatori	Simbol	Prevăzut	Realizat	Indice (%)
1.	Cifra de afaceri netă (mii lei)	CAn = Σqvi × pi	216.420	239.045	110,45%
2.	Cheltuieli aferente cifrei de afaceri (mii lei)	Ch_{CA} = Σqvi × ci	152.751	170.368	111,53%
3.	Profitul aferent cifrei de afaceri nete (Nr. rd. 1 – Nr. rd. 2) (mii lei)	P_{CAn}	63.669	68.677	107,87%
4.	Volumul realizat al producției vândute evaluat pe bază de:				
4.1	-costuri complete prevăzute (mii lei)	$\Sigma qvi_1 \times ci_0$	-	166.423	
4.2	-prețuri de vânzare prevăzute (mii	$\Sigma qvi_1 \times pi_0$	-	235.791	
5.	Rata rentabilității comerciale (%) (Nr. rd. 3/Nr. rd.1)*100	Rc	29,42%	28,73%	97,65%

Tabelul 5.19. *Baza de date necesară analizei factoriale a ratei rentabilității comerciale – Model 2*

Categorii de produse	Structura cifrei de afaceri nete pe categorii de produse (gi)		Rata rentabilității comerciale pe categorii de produse (r_{c_i})	
	Prevăzut	Realizat	Prevăzut	Realizat
Medicamente eliberate fără prescripție medicală	58%	62%	29,41%	28,71%
Suplimente alimentare	39%	35%	29,43%	28,77%
Medicamentele eliberate cu prescripție medicală	3%	3%	29,48%	28,67%
Total	100%	100%	29,42%	28,73%

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Relaţia de determinare a ratei rentabilităţii comerciale:

$$Rc = \frac{P_{CAn}}{CAn} \times 100$$

Modelul de analiză factorială – Model 1:

Analiza factorială	Valori (p.p.)
modificarea ratei rentabilităţii comerciale, din care:	-0,69
1. influenţa variaţiei structurii cifrei de afaceri nete pe categorii de produse	-0,0008
2. influenţa variaţiei preţurilor de vânzare pe categorii de produse (fără TVA)	0,9608
3. influenţa variaţiei costurilor complete pe categorii de produse	-1,6499

unde:

$$Rc' = \left(1 - \frac{\sum qvi_1 \times ci_0}{\sum qvi_1 \times pi_0}\right) \times 100 = 29{,}4192\%$$

$$Rc'' = \left(1 - \frac{\sum qvi_1 \times ci_0}{\sum qvi_1 \times pi_1}\right) \times 100 = 30.3799\%$$

Modelul de analiză factorială – Model 2:

Analiza factorială	Valori (p.p.)
modificarea ratei rentabilităţii comerciale, din care:	-0,69
1. influenţa variaţiei structurii cifrei de afaceri nete pe categorii de produse	-0,0008
2. influenţa variaţiei ratei rentabilităţii comerciale pe categorii de produse	-0,6892

Interpretarea rezultatelor

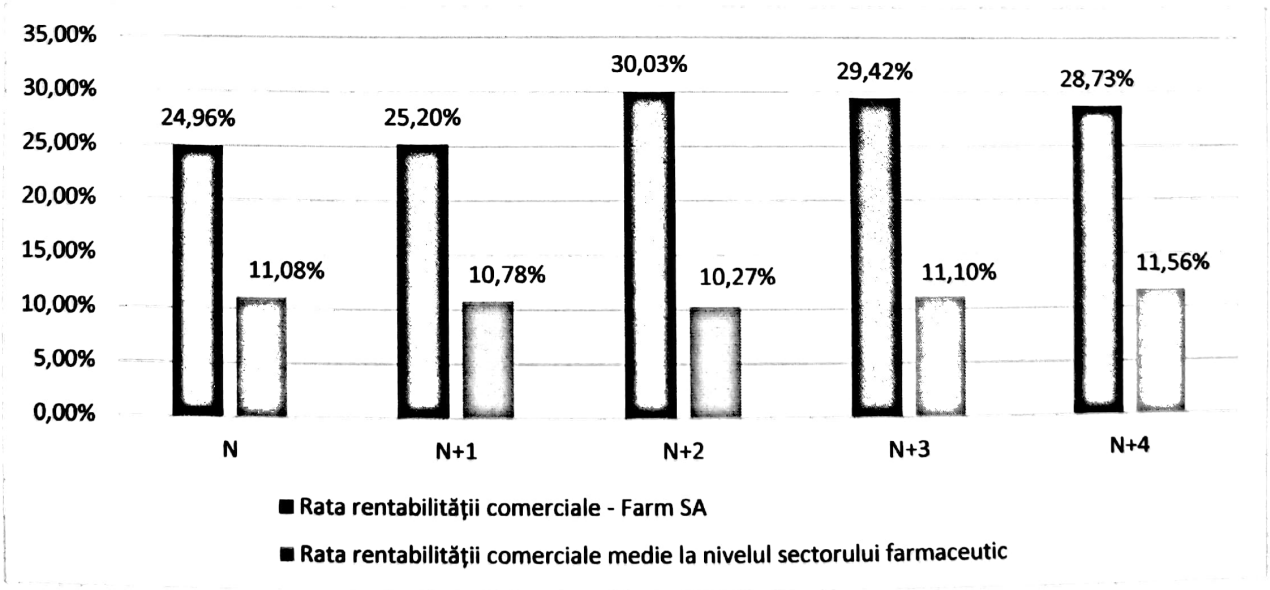
Aplicarea metodei substituirilor în lanţ evidenţiază o diminuare a ratei rentabilităţii comerciale faţă de prevederile Bugetului de venituri şi cheltuieli cu 0,69 puncte procentuale, situaţie nefavorabilă, determinată de creşterea mai rapidă a cifrei de afaceri nete (10,45%) comparativ cu cea înregistrată de profitul aferent cifrei de afaceri nete (7,87%). La nivelul factorilor de influenţă se constată următoarele modificări:

- modificarea structurii cifrei de afaceri nete pe categorii de produse (gi) are o influenţă nesemnificativă asupra variaţiei ratei rentabilităţii comerciale (-0,0008 puncte procentuale), situaţia fiind determinată de majorarea ponderii medicamentelor eliberate fără prescripţie medicală (de la 58% la 62%), pentru care s-au înregistrat rate ale rentabilităţii comerciale mai mici faţă de rata medie a rentabilităţii comerciale prevăzută (29,41% comparativ cu 29,42%), şi de diminuarea ponderii suplimentelor alimentare (de la 39% la 35%), care prezintă o rată a rentabilităţii comerciale superioară celei medii prevăzute (29,43% faţă de media de 29,42%);

- influența modificării prețurilor de vânzare pe produse asupra variației ratei rentabilității comerciale este de +0,9608 puncte procentuale. Această modificare a fost determinată de creșterea prețurilor la categoriile de produse care dețin ponderea majoritară în totalul vânzărilor, ca urmare a îmbunătățirii calității produselor și impunerea mărcii pe piață;
- creșterea costurilor complete pe produse a generat scăderea ratei rentabilității comerciale cu 1,65 puncte procentuale. Majorarea costurilor poate fi generală de prețuri de aprovizionare mai mari aferente unor materii prime de calitate superioară, creșterea salariului minim pe economie, majorarea tarifelor la utilități, mărirea timpului de realizare a produselor etc.

Principalele măsuri de creștere a ratei rentabilității comerciale vizează modificarea structurii vânzărilor în sensul creșterii ponderii acelor produse cu o marjă individuală mai mare, majorarea prețurilor de vânzare ca urmare a îmbunătățirii calității produselor comercializate, gestionarea eficientă a resurselor materiale, umane și financiare implicate în activitatea societății, creșterea puterii de negociere cu furnizorii de resurse și obținerea unor prețuri de achiziție avantajoase, accelerarea vitezei de rotație a stocurilor etc.

Pentru obținerea de informații pertinente și relevante privind rentabilitatea comercială se impune studierea trendului acestei rate pe o perioadă de 3-5 ani, comparativ cu rata medie la nivelul sectorului. Redăm, în continuare, evoluția ratei rentabilității comerciale a societății Farm SA, din perspectiva comparației cu rata medie la nivelul sectorului farmaceutic, pe o perioadă de 5 ani.



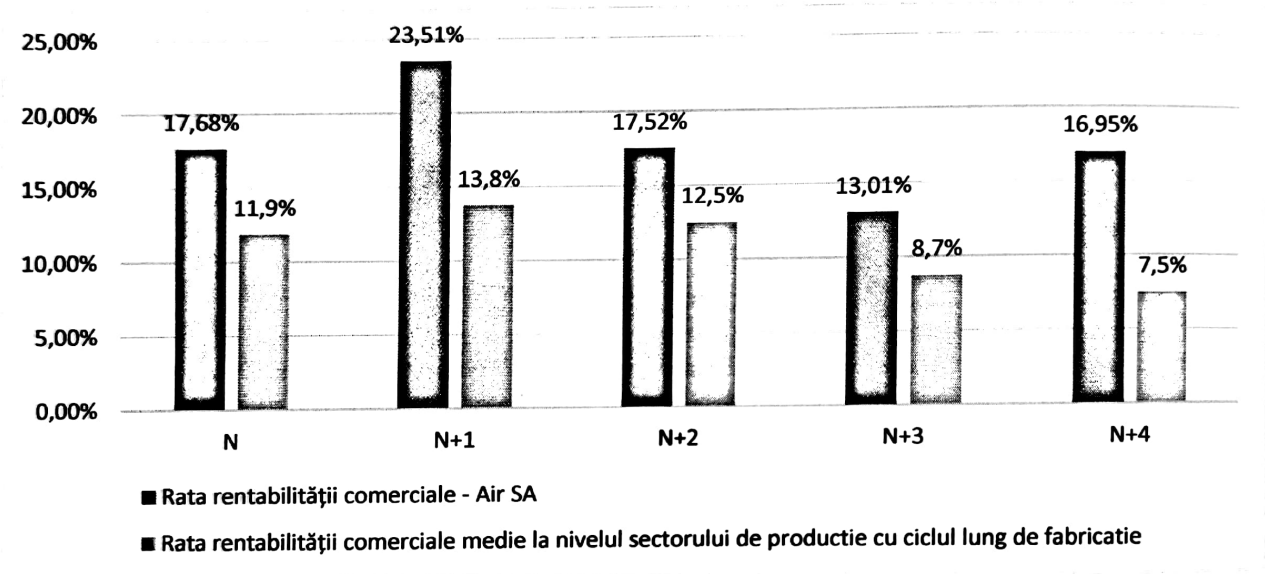
Sursa: www.bvbresearch.ro

Figura 5.3. *Evoluția ratei rentabilității comerciale Farm SA pe o perioadă de 5 ani*

Scanned with OKEN Scanner

Comparativ cu media sectorului farmaceutic, rata rentabilității comerciale a Farm SA înregistrează valori superioare, indicând faptul că societatea este în poziția de a exploata piața, practicând prețuri superioare pentru produsele sale.

Rata rentabilității comerciale este influențată și de specificul sectorului de activitatea. În general, societățile care activează în industria prelucrătoare, care au un ciclu scurt de fabricație (cum este și cazul societății Farm SA), au rate ale rentabilității comerciale mai ridicate comparativ cu entitățile cu ciclu lung de producție. Pentru exemplificare, în figura 5.4 este evidențiată dinamica ratei rentabilității comerciale a societății Air SA, care activează în domeniul fabricării de aeronave și nave spațiale.



Sursa: www.bvbresearch.ro

Figura 5.4. *Evoluția ratei rentabilității comerciale Air SA pe o perioadă de 5 ani*

Analiza comparativă a figurilor 5.3 și 5.4 evidențiază rate ale rentabilității comerciale mai ridicate în cazul societății Farm SA față de cele ale Air SA ca urmare a unei viteze de rotație a stocurilor mai accelerate pentru entitățile cu ciclu scurt de producție în comparație cu cele ale societăților cu ciclu lung de fabricație.

Rata rentabilității comerciale prezintă interes pentru investitori, manageri și concurenții de pe piață. Principala limită[116] a acestei rate de rentabilitate este dată de faptul că se calculează pe baza profitului contabil, deci va fi influențată semnificativ de politicile și practicile contabile utilizate de entitate (metoda de amortizare a activelor imobilizate, metoda de evaluare a stocurilor, politica de constituire a provizioanelor etc.).

[116] Vâlceanu, G., Robu, V., Georgescu, N. (coordonatori), 2004. *Analiză economico-financiară*, Editura Economică, București, p. 271.

Scanned with OKEN Scanner

5.4.2. Analiza ratei rentabilității resurselor consumate

Rata rentabilității resurselor consumate, întâlnită și sub denumirea de rata rentabilității costurilor, exprimă eficiența efortului materializat în costuri, corelând profitul cu cheltuielile implicate în obținerea sa.

În funcție de forma de profit utilizată în calculul acestei rate, în literatura de specialitate întâlnim următoarele relații de determinare a ratei rentabilității resurselor consumate:

a) $Rrc = \frac{P_{CAn}}{Ch_{CA}} \times 100$

b) $Rrc = \frac{\text{R } expl}{\text{Ch } expl} \times 100$

unde:

Rrc – rata rentabilității resurselor consumate;

P_{CAn} – profit aferent cifrei de afaceri nete;

Ch_{CA} – cheltuieli aferente cifrei de afaceri nete;

R $expl$ – rezultatul exploatării;

Ch $expl$ – cheltuieli din exploatare.

Prin relația de calcul a) are loc cea mai bună caracterizare a eficienței resurselor consumate[117], însă ea este mai puțin utilizată în practică din cauza dificultăților generate de cheltuielilor aferente cifrei de afaceri.

Deși determinarea ratei rentabilității resurselor consumate prin relația evidențiată la punctul b) este una facilă, prin preluarea indicatorilor din situațiile financiare anuale ale entităților, ea prezintă o valoare informațională redusă ca urmare a influenței asupra ratei rentabilității resurselor consumate a altor venituri din exploatare, a altor cheltuieli din exploatare, a variației producției stocate și a producției de imobilizări și investiții imobiliare, elemente care nu sunt aferente vânzărilor de bunuri.

Analiza factorială a ratei rentabilității resurselor consumate determinată pe baza profitului aferent cifrei de afaceri nete se poate efectua pe baza modelelor:

Modelul 1:

$$Rrc = \frac{\sum qv_i \times p_i - \sum qv_i \times c_i}{\sum qv_i \times c_i} \times 100 = \left(\frac{\sum qv_i \times p_i}{\sum qv_i \times c_i} - 1\right) \times 100$$

unde:

q_{vi} – cantitatea vândută pe produse/servicii/activități;

p_i – prețul de vânzare pe produse/servicii/activități (fără TVA);

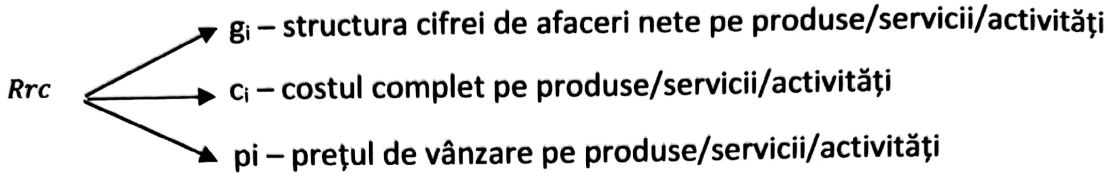
c_i – costul complet pe produse/servicii/activități.

---

[117] Sobolevschi-David, I.M., 2015. *Analiza cheltuielilor, veniturilor și rentabilității firmelor*, Editura Universitară, București, p. 106.

Scanned with OKEN Scanner

Conform modelului 1, sistemul de factori se prezintă astfel:



Modelul 2:

$$Rrc = \frac{\sum g_i \times r_{rc_i}}{100};\ r_{rc_i} = \frac{p_i - c_i}{c_i} \times 100$$

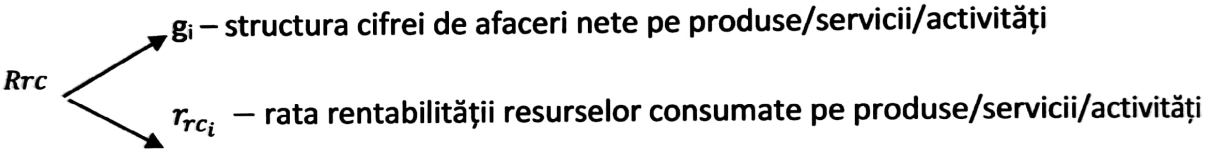
unde:

q_{vi} – cantitatea vândută pe produse/servicii/activități;

g_i – structura cifrei de afaceri nete pe produse/servicii/activități;

r_{rc_i} – rata rentabilității resurselor consumate pe produse/servicii/activități.

În cazul modelului 2, sistemul de factori este următorul:



Pentru stabilirea influențelor factorilor se aplică metoda substituirilor în lanț, astfel:

Modelul 1:

Modificarea ratei rentabilității resurselor consumate

$\Delta Rrc = Rrc_1 - Rrc_0$

1) Influența modificării structurii cifrei de afaceri pe produse/servicii/activități asupra variației ratei rentabilității resurselor consumate

$$\Delta Rrc(\Delta gi) = \left(\frac{\sum qvi_1 \times pi_0}{\sum qvi_1 \times ci_0} - 1\right) \times 100 - \left(\frac{\sum qvi_0 \times pi_0}{\sum qvi_0 \times ci_0} - 1\right) \times 100$$
$$= Rrc' - Rrc_0$$

unde:

$$\left(\frac{\sum qvi_1 \times pi_0}{\sum qvi_1 \times ci_0} - 1\right) \times 100 = Rrc'$$

$$\left(\frac{\sum qvi_0 \times pi_0}{\sum qvi_0 \times ci_0} - 1\right) \times 100 = Rc_0$$

2) Influența modificării costurilor complete produse/servicii/activități asupra variației ratei rentabilității resurselor consumate

$$\Delta Rrc(\Delta ci) = \left(\frac{\sum qvi_1 \times pi_0}{\sum qvi_1 \times ci_1} - 1\right) \times 100 - \left(\frac{\sum qvi_1 \times pi_0}{\sum qvi_1 \times ci_0} - 1\right) = Rrc'' - Rrc'$$

unde:

$$\left(\frac{\sum qvi_1 \times pi_0}{\sum qvi_1 \times ci_1} - 1\right) \times 100 = Rrc''$$

3) Influența modificării prețurilor de vânzare produse/servicii/activități (fără TVA) asupra variației ratei rentabilității resurselor consumate

$$\Delta Rrc(\Delta pi) = \left(\frac{\sum qvi_1 \times pi_1}{\sum qvi_1 \times ci_1} - 1\right) \times 100 - \left(\frac{\sum qvi_1 \times pi_0}{\sum qvi_1 \times ci_1} - 1\right) = Rrc_1 - Rrc''$$

unde:

$$\left(\frac{\sum qvi_1 \times pi_1}{\sum qvi_1 \times ci_1} - 1\right) \times 100 = Rrc_1$$

Modelul 2:

Modificarea ratei rentabilității resurselor consumate

$\Delta Rrc = Rrc_1 - Rrc_0$

1) Influența modificării structurii cifrei de afaceri pe produse/servicii/ activități asupra variației ratei rentabilității resurselor consumate

$$\Delta Rrc(\Delta gi) = \frac{\sum g_{i1} \times r_{rc_{i0}}}{100} - \frac{\sum g_{i0} \times r_{rc_{i0}}}{100} = Rcr' - Rcr_0$$

unde:

$$\frac{\sum g_{i1} \times r_{rc_{i0}}}{100} = Rrc'; \frac{\sum g_{i0} \times r_{rc_{i0}}}{100} = Rrc_0$$

2) Influența modificării rata rentabilității resurselor consumate pe produse/servicii/ activități asupra variației ratei rentabilității resurselor consumate

$$\Delta Rrc(\Delta rc_i) = \frac{\sum g_{i1} \times r_{rc_{i1}}}{100} - \frac{\sum g_{i1} \times r_{rc_{i0}}}{100} = Rrc_1 - Rrc'$$

unde:

$$\frac{\sum g_{i1} \times r_{rc_{i1}}}{100} = Rrc_1$$

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Studiu de caz privind analiza factorială a ratei rentabilității resurselor consumate a societății Farm SA

Pe baza indicatorilor prezentați în tabelul 5.20 și în tabelul 5.21, preluați din Situația veniturilor si cheltuielilor, balanța de verificare, situațiile interne privind veniturile și cheltuielile societății Farm SA sau determinați pe baza celor preluați, se realizează analiza factorială a ratei rentabilității resurselor consumate.

Tabelul 5.20. *Baza de date necesară analizei factoriale a ratei rentabilității resurselor consumate – Model 1*

Nr. crt.	Indicatori	Simbol	Prevăzut	Realizat	Dinamică (%)
1.	Cifra de afaceri netă (mii lei)	CAn = Σqvi × pi	216.420	239.045	110,45%
2.	Cheltuieli aferente cifrei de afaceri (mii lei)	Ch_{CA} = Σqvi × ci	152.751	170.368	111,53%
3.	Profitul aferent cifrei de afaceri nete (Nr. rd. 1 – Nr. rd. 2) (mii lei)	P_{CAn}	63.669	68.677	107,87%
4.	Volumul realizat al producției vândute evaluat pe bază de:				
4.1	- costuri complete prevăzute (mii lei)	$\Sigma qvi_1 \times ci_0$	-	166.423	
4.2	- prețuri de vânzare prevăzute (mii	$\Sigma qvi_1 \times pi_0$	-	235.791	
5.	Rata rentabilității resurselor consumate (%) (Nr. rd. 3/Nr. rd. 2)*100	Rrc	41,6824%	40,31%	96,71%

Tabelul 5.21. *Baza de date necesară analizei factoriale a ratei rentabilității comerciale – Model 2*

Categorii de produse	Structura cifrei de afaceri nete pe categorii de produse (gi)		Rata rentabilității resurselor consumate pe categorii de produse (r_{rc_i})	
	Prevăzut	Realizat	Prevăzut	Realizat
Medicamente eliberate fără prescripție medicală	58%	62%	41,65%	40,28%
Suplimente alimentare	39%	35%	41,73%	40,36%
Medicamentele eliberate cu prescripție medicală	3%	3%	41,77%	40,35%
Total	100%	100%	41,68%	40,31%

Relația de calcul a ratei rentabilității resurselor consumate:

$$Rrc = \frac{P_{CAn}}{Ch_{CA}} \times 100$$

Modelul de analiză factorială – Model 1:

Analiza factorială	Valori (p.p.)
modificarea ratei rentabilității resurselor consumate, din care:	-1,3714
1. influența variației structurii cifrei de afaceri nete pe categorii de produse	-0,0008
2. influența variației costurilor complete pe categorii de produse	-3,2806
3. influența variației prețurilor de vânzare pe categorii de produse (fără TVA)	1,909

unde:

$$Rrc' = \left(\frac{\sum qvi_1 \times pi_0}{\sum qvi_1 \times ci_0} - 1\right) \times 100 = 41{,}6816\%$$

$$Rrc'' = \left(\frac{\sum qvi_1 \times pi_0}{\sum qvi_1 \times ci_1} - 1\right) \times 100 = 38{,}4010\%$$

Modelul de analiză factorială – Model 2:

Analiza factorială	Valori (p.p.)
modificarea ratei rentabilității resurselor consumate, din care:	-1,3714
1. influența variației structurii cifrei de afaceri nete pe categorii de produse	-0,0008
2. influența variației ratei rentabilității resurselor consumate pe categorii de produse	-1,3706

Interpretarea rezultatelor

Analiza factorială efectuată evidențiază o diminuare a ratei rentabilității resurselor consumate față de estimările bugetare, cu 1,37 puncte procentuale, situație nefavorabilă, determinată de sporirea mai rapidă a cheltuielilor aferente cifrei de afaceri (11,53%) comparativ cu cea înregistrată de profitul aferent cifrei de afaceri (7,87%). La nivelul factorilor de influență se constată următoarele modificări:

- influența modificării structurii cifrei de afaceri asupra variației ratei rentabilității resurselor consumate a fost de -0,0008 puncte procentuale, situație nefavorabilă, determinată de creșterea ponderii medicamentelor eliberate fără prescripție medicală (de la 58% la 62%), pentru care s-au înregistrat rate ale rentabilității resurselor consumate mai mici decât rata rentabilității resurselor consumate medie prevăzută pe total societate (41,65% comparativ cu 41,68%), și de diminuarea ponderii suplimentelor alimentare (de la 39% la 35%), acestea având o rată a rentabilității resurselor consumată mai mare decât rata rentabilității resurselor consumate medie prevăzută pe total societate (41,73% față de media de 41,68%);
- creșterea costurilor complete la medicamentele care au ponderea majoritară în cifra de afaceri netă a condus la micșorarea ratei rentabilității resurselor consumate cu 3,28 puncte procentuale;
- influența modificării prețurilor de vânzare asupra variației ratei rentabilității resurselor consumate a fost de +1,91 puncte procentuale, fiind efectul creșterii prețurilor de vânzare la produsele dominante în cadrul cifrei de afaceri nete.

Deoarece valorile acestei rate depind de specificul industriei, sunt necesare comparații cu media sectorială, precum și cu principalii concurenți.

Părțile interesate de rezultatele analizei ratei rentabilității resurselor consumate sunt investitorii și managerii societății.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

5.4.3. Analiza ratei rentabilității economice

Una dintre cele mai utilizate rate de rentabilitate de către analiști, rata rentabilității economice măsoară nivelul de profitabilitate al fondurilor investite în activitatea unei entități economice. Utilizatorii informațiilor referitoare la performanțele generate de capitalurile imobilizate în operare sunt atât acționarii/asociații, cât și creditorii unei societăți. Furnizorii de surse financiare de natura creditelor, leasing-urilor, sunt interesați de rentabilitatea entității înainte de deducerea costurilor îndatorării (dobânzii), în timp ce acționarii urmăresc profitabilitatea netă a investițiilor efectuate.

În teoria și practica internațională, această rată este determinată sub următoarele forme[118]:

$$ROA = \frac{EBIT \times (1 - tax\ rate)}{TA} \times 100$$

unde:

ROA = rata rentabilității activului (*return on assets*);

EBIT = profitul înainte de impozitare și dobânzi (*earnings before interests and taxes*);

TA = total active (*total assets*);

tax rate = cota de impozit pe profit.

Ajustarea profitului înainte de impozitare și dobânzi cu cota de impozit pe profit se datorează prezenței dobânzilor în componența lui, acestea fiind calculate și raportate înainte de impozitare.

O altă variantă a acestei rate este:

$$ROCE = \frac{EBIT\,(1 - tax\ rate)}{CE} \times 100$$

unde:

ROCE = rata rentabilității capitalului angajat (*return on capital employed*);

CE = capitalul angajat (*capital employed*).

Capitalul angajat (investit) cumulează, indiferent de proveniență, capitalurile utilizate pentru obținerea rezultatelor, fiind reprezentat de valoarea tuturor activelor angajate într-o activitate economică și se calculează astfel:

Ci = Cpr + Df

---

[118] Penman, S.H., 2010. *Financial statement analysis and security valuation*, McGraw-Hill Companies, Inc., New York.

unde:

Ci = capital angajat;

Cpr = capital propriu;

Df = Datorii financiare purtătoare de dobânzi (denumite și capital împrumutat).

ROCE măsoară performanțele utilizării capitalului investit, furnizat de acționari și creditori deopotrivă, raportând un rezultat net, la capitalul propriu și împrumutat angajat în operare.

O altă formulă a ratei rentabilității economice recomandată de specialiști este următoarea[119]:

$$ROIC = \frac{Operating\ Income \times (1 - tax\ rate)}{Invested\ Capital} \times 100$$

unde:

ROIC = rata rentabilității capitalului investit (*return on invested capital);*

Operating Income = rezultatul operațional (marja brută asupra costului vânzărilor);

Invested Capital = capitalul investit.

Capitalul investit are aceeași semnificație cu capitalul angajat, iar rezultatul operațional net (prin ajustarea cu cota de impozit pe profit) prezintă interes pentru toți investitorii de capitaluri.

Sunt prezentate modalitățile de cuantificare a ratei rentabilității economice utilizate în mod curent în teoria și practica românească:

$$Re = \frac{\text{Rezultatul exploatării}}{\text{Active de exploatare}} \times 100$$

Utilizarea rezultatului exploatării va determina o rată independentă de politica fiscală și de politica de finanțare. Numitorul consideră doar activele utilizate în exploatare, fiind excluse cele care nu conduc la obținerea de fluxuri operaționale (activele financiare, de exemplu).

$$Re = \frac{\text{Excedent brut al exploatării}}{\text{Activ total}} \times 100$$

Excedentul brut al exploatării (*EBE*) echivalează cu profitul înainte de dobânzi, impozitare, depreciere și amortizare (*EBITDA*), rata de rentabilitate economică arătând un nivel de profitabilitate independent inclusiv de politica privind amortizarea și deprecierea.

---

[119] Damodaran, A., 2007. *Return on Capital (ROC), Return on Invested Capital (ROIC) and Return on Equity (ROE): Measurement and Implications*, Stern School of Business, www.stern.nyu.edu/.../returnmeasures.pdf.

Scanned with OKEN Scanner

Considerarea profitului brut reflectă performanţele economice globale ale unei entităţi economice, independent de politica fiscală.

$$Re = \frac{Profit\ brut}{Activ\ total} \times 100$$

Această formă este utilă managerilor, prezentând un nivel mai ridicat în măsura în care activitatea financiară generează profit.

Rata rentabilităţii economice poate fi calculată şi prin utilizarea profitului net, în această variantă fiind pusă în relaţie cu rata rentabilităţii financiare, analizată ulterior în cadrul acestui capitol.

$$Re = \frac{Profit\ net}{Activ\ total} \times 100$$

Profitul aferent cifrei de afaceri va reprezenta forma de profit considerată pentru a analiza factorial rata rentabilităţii economice, permiţând descompunerea factorilor pe mai multe niveluri de analiză.

$$Re = \frac{Profit\ aferent\ cifrei\ de\ afaceri}{Activ\ total} \times 100$$

Aprofundarea analizei la nivelul factorilor de influenţă se realizează pe baza unui model multiplicativ:

$$\text{I. } Re = \frac{P_{CAn}}{At} \times 100 = \frac{CAn}{At} \times \frac{P_{CAn}}{CAn} \times 100$$

unde:

P_{CAn} = profit aferent cifrei de afaceri nete;

At = activ total;

CAn = cifra de afaceri netă;

$\frac{CAn}{At}$ = viteza de rotaţie a activului total, exprimată ca număr de rotaţii;

$\frac{P_{CAn}}{CAn}$ = rata rentabilităţii comerciale.

Schema de analiză factorială prezintă ordinea în care sunt măsurate influenţele factorilor:

$$Re \begin{cases} \frac{CAn}{At} \\ \frac{P_{CAn}}{CAn} \end{cases}$$

Cele două rate componente evidenţiază atât apartenenţa la un anumit sector de activitate (producţie, servicii, comerţ), cât şi strategiile aplicate de management. În industrie, ratele de rentabilitate economică sunt ridicate prin obţinerea unor marje de profit (rate de

Scanned with OKEN Scanner

rentabilitate comercială) mai ridicate, rotația activelor fiind mai lentă. În comerț marjele de profit sunt mai reduse, dar specificul activității implică o rotație mai accelerată a activelor. Menținerea poziției pe piața pe care operează determină societățile să renunțe, uneori, la marje ridicate de profit, iar alteori, să utilizeze tehnologii mai performante, această din urmă alternativă strategică determinând, pentru o perioadă de timp, o rotație a activelor mai lentă.

Studiu de caz

Se prezintă situația ratei rentabilității economice înregistrată de două societăți. Societatea A desfășoară o activitate de producție de preparate farmaceutice, iar societatea B servicii de asistență medicală. Datele financiare pentru analiza factorială au fost culese și prelucrate din Situațiile financiare raportate de cele două societăți pentru același exercițiu financiar în tabelul următor.

Tabelul 5.22

Nr. crt.	Indicatori	Simbol	Societatea A – producție			Societatea B – servicii		
			Perioada precedentă	Perioada curentă	Indice (%)	Perioada precedentă	Perioada curentă	Indice (%)
1	Venituri totale	*Vt*	221.215.218	241.859.881	109,33%	517.154.740	610.764.254	118,10%
2	Cifra de afaceri netă	*CAn*	216.451.696	239.086.666	110,46%	508.823.190	601.508.195	118,22%
3	Cheltuieli totale	*Cht*	156.369.862	172.305.774	110,19%	467.266.006	544.702.953	116,57%
4	Cheltuieli aferente cifrei de afaceri nete	Ch_{CA}	149.716.657	165.563.632	110,58%	440.446.406	515.222.538	116,98%
5	Profit brut	*Pb*	64.845.356	69.554.107	107,26%	49.888.734	66.061.301	132,42%
6	Profitul aferent cifrei de afaceri nete	P_{CAn}	66.735.039	73.523.034	110,17%	68.376.784	86.285.657	126,19%
7	Profit net	*Pn*	54.264.580	60.355.769	111,22%	41.842.280	55.484.430	132,60%
8	Activ totale	*At*	366.664.553	411.333.572	112,18%	808.939.675	820.202.773	101,39%
9	Activ imobilizat	*Ai*	154.799.283	171.185.631	110,59%	564.471.551	580.422.064	102,83%
10	Activ circulant	*Ac*	211.865.270	240.147.941	113,35%	244.468.124	239.780.709	98,08%
11	Capital propriu	*Cpr*	291.551.533	332.787.318	114,14%	207.077.279	259.580.433	125,35%
12	Rotația activului total	$\frac{CAn}{At}$	0,59	0,58	98,46%	0,63	0,73	116,59%
13	Rotația activului imobilizat	$\frac{CAn}{At}$	1,40	1,40	99,88%	0,90	1,04	114,97%
14	Rotația activului circulant	$\frac{CAn}{At}$	1,02	1,00	97,45%	2,08	2,51	120,53%
15	Rata rentabilității comerciale	$\frac{P_{CAn}}{CAn} \times 100$	30,83%	30,75%	99,74%	13,44%	14,34%	106,75%
16	Rata rentabilității economice	$\frac{P_{CAn}}{CAn} \times 100$	18,20%	17,87%	98,21%	8,45%	10,52%	124,46%

Notă: se consideră valoare medie a activelor și capitalurilor.

Aplicarea metodei substituirilor în lanț, specifică analizei cantitative, se efectuează astfel:
Cuantificarea modificării valorice a indicatorului:

$$\Delta Re = Re_1 - Re_0 = \frac{P_{CAn1}}{At_1} \times 100 - \frac{P_{CAn0}}{At_0} \times 100$$

Scanned with OKEN Scanner

Măsurarea influenţelor factorilor, în ordine:

1) Influenţa variaţiei vitezei de rotaţie a activului total asupra modificării ratei rentabilităţii economice

$$\Delta Re\left(\Delta\frac{CAn}{At}\right)=\left(\frac{CAn_1}{At_1}-\frac{CAn_0}{At_0}\right)\times\frac{P_{CAn0}}{CAn_0}\times 100$$

2) Influenţa variaţiei ratei rentabilităţii comerciale asupra modificării ratei rentabilităţii economice

$$\Delta Re\left(\Delta\frac{P_{CAn}}{CAn}\right)=\frac{CAn_1}{At_1}\times\left(\frac{P_{CAn1}}{CAn_1}-\frac{P_{CAn0}}{CAn_0}\right)\times 100$$

Rezultatele calculelor sunt prezentate în tabelul de mai jos:

Tabelul 5.23

Indicatori	Întreprinderea A – producţie	Întreprinderea B – servicii
Modificarea ratei rentabilităţii economice, din care (p.p.):	-0,33	2,07
1. influenţa variaţiei vitezei de rotaţie a activului total	-0,28	1,40
2. influenţa variaţiei ratei rentabilităţii comerciale	-0,05	0,66

Pentru societatea A, se remarcă o valoare de 18,20% a ratei rentabilităţii economice în anul precedent, cu o scădere de 0,33 p.p. în anul curent, care se explică prin influenţele negative ale ambilor factori, factorul dominant fiind încetinirea rotaţiei activului total.

Rata de rotaţie a activului total a înregistrat o modificare de -1,54% în mărime relativă ($ICAn < IAt$) şi a condus la reducerea cu 0,28 p.p. a ratei rentabilităţii economice, ceea ce arată o gestionare mai puţin optimă a patrimoniului total al entităţii.

Rata rentabilităţii economice este influenţată în acelaşi sens de evoluţia ratei rentabilităţii comerciale, care atinge nivelul de 30,75% în anul curent, de la o valoare de 30,83% în anul precedent. Nivelul ridicat al ratei rentabilităţii comerciale demonstrează capacitatea societăţii de a-şi gestiona atât resursele consumate, cât şi de a face faţă competiţiei din piaţă, în pofida variaţiei negative înregistrate şi argumentează natura activităţii societăţii A.

În cazul societăţii B, nivelul ratei rentabilităţii economice s-a îmbunătăţit cu 2,07 p.p. în aceeaşi perioadă, atât rotaţia activului, cât şi marjele de profit (rata rentabilităţii comerciale) înregistrând valori mai mari în anul curent comparativ cu cel precedent ($I\frac{CAn}{At}$ =116,59%; $I\frac{P_{CAn}}{CAn}$ = 106,75%).

Factorul dominant este, în mod asemănător, rotaţia activului total, accelerarea vitezei de rotaţie determinând o modificare de +1,40 p.p. a ratei rentabilităţii economice.

Comparativ cu societatea A, nivelurile ratei rentabilităţii comerciale pentru cele două perioade la societatea B sunt mult mai reduse, dar în creştere, şi participă la majorarea cu 0,66 p.p. a valorii ratei analizate.

În cazurile analizate nu se pune problema luării unor decizii majore de redresare, deoarece chiar și în situația societății A, modificarea negativă a ratei rentabilității economice nu este problematică. Măsurile sunt de consolidare a nivelurilor ratei rentabilității economice, care pot implica monitorizarea pieței de aprovizionare și desfacere, inovarea, adaptarea continuă a tehnologiilor folosite în funcție de modelul de afaceri, specificul piețelor și obiectivele urmărite.

Analiza factorială a ratei rentabilității economice poate fi dezvoltată prin descompunerea activului total în elementele sale componente – activ imobilizat și activ circulant, cuantificându-se impactul gestionării specifice a acestora.

Modelul combinat de mai jos permite identificarea influențelor celor două categorii de active:

$$Re = \frac{P_{CAn}}{At} \times 100 = \frac{Rc}{\frac{1}{\frac{CAn}{Ai}} + \frac{1}{\frac{CAn}{Ac}}} \times 100$$

unde:

Rc = rata rentabilității comerciale;

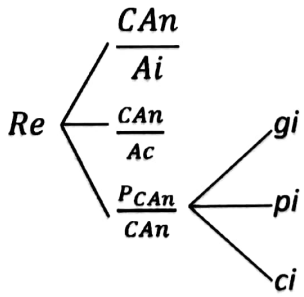
$\frac{CAn}{Ai}$ = rata de rotație a activului imobilizat;

$\frac{CAn}{Ac}$ = rata de rotație a activului circulant.

Acest model identifică posibilități specifice de creștere a nivelului ratei rentabilității economice:

- optimizarea randamentului activelor imobilizate, prin achiziții de active performante sau utilizare intensivă;
- gestionarea eficientă a activelor circulante de natura stocurilor și a creanțelor;
- adaptarea politicilor comerciale privind structura vânzărilor, prețurile și costurile, pentru menținerea sau îmbunătățirea avantajelor competitive.

Analiza factorială presupune considerarea următoarei ordini de măsurare a factorilor:



Măsurarea influenţelor factorilor indirecţi specifici ratei rentabilităţii comerciale (structura vânzărilor, preţ de vânzare şi cost complet) se efectuează similar analizei factoriale a ratei rentabilităţii comerciale.

Aplicarea metodei substituirilor în lanţ, specifică analizei cantitative, se efectuează astfel:

Cuantificarea modificării valorice a indicatorului:

$$\Delta Re = Re_1 - Re_0 = \frac{Rc_1}{\frac{1}{\frac{CAn_1}{Ai_1}} + \frac{1}{\frac{CAn_1}{Ac_1}}} \times 100 - \frac{Rc_0}{\frac{1}{\frac{CAn_0}{Ai_0}} + \frac{1}{\frac{CAn_0}{Ac_0}}} \times 100$$

Măsurarea influenţelor factorilor:

$$1)\ \Delta Re\ (\Delta\frac{CAn}{Ai}) = \frac{Rc_0}{\frac{1}{\frac{CAn_1}{Ai_1}} + \frac{1}{\frac{CAn_0}{Ac_0}}} \times 100 - \frac{Rc_0}{\frac{1}{\frac{CAn_0}{Ai_0}} + \frac{1}{\frac{CAn_0}{Ac_0}}} \times 100$$

$$2)\ \Delta Re\ (\Delta\frac{CAn}{Ac}) = \frac{Rc_0}{\frac{1}{\frac{CAn_1}{Ai_1}} + \frac{1}{\frac{CAn_1}{Ac_1}}} \times 100 - \frac{Rc_0}{\frac{1}{\frac{CAn_1}{Ai_1}} + \frac{1}{\frac{CAn_0}{Ac_0}}} \times 100$$

$$3)\ \Delta Re\ (\Delta Rc) = \frac{Rc_1}{\frac{1}{\frac{CAn_1}{Ai_1}} + \frac{1}{\frac{CAn_1}{Ac_1}}} \times 100 - \frac{Rc_0}{\frac{1}{\frac{CAn_1}{Ai_1}} + \frac{1}{\frac{CAn_1}{Ac_1}}} \times 100$$

$$3.1)\ \Delta Re\ (\Delta gi) = \frac{\left(1-\frac{\sum qvi_1 \times ci_0}{\sum qvi_1 \times pi_0}\right)}{\frac{1}{\frac{CAn_1}{Ai_1}} + \frac{1}{\frac{CAn_1}{Ac_1}}} \times 100 - \frac{\left(1-\frac{\sum qvi_0 \times ci_0}{\sum qvi_0 \times pi_0}\right)}{\frac{1}{\frac{CAn_1}{Ai_1}} + \frac{1}{\frac{CAn_1}{Ac_1}}} \times 100$$

$$3.2)\ \Delta Re\ (\Delta pi) = \frac{\left(1-\frac{\sum qvi_1 \times ci_0}{\sum qvi_1 \times pi_1}\right)}{\frac{1}{\frac{CAn_1}{Ai_1}} + \frac{1}{\frac{CAn_1}{Ac_1}}} \times 100 - \frac{\left(1-\frac{\sum qvi_1 \times ci_0}{\sum qvi_1 \times pi_0}\right)}{\frac{1}{\frac{CAn_1}{Ai_1}} + \frac{1}{\frac{CAn_1}{Ac_1}}} \times 100$$

$$3.3)\ \Delta Re\ (\Delta ci) = \frac{\left(1-\frac{\sum qvi_1 \times ci_1}{\sum qvi_1 \times pi_1}\right)}{\frac{1}{\frac{CAn_1}{Ai_1}} + \frac{1}{\frac{CAn_1}{Ac_1}}} \times 100 - \frac{\left(1-\frac{\sum qvi_1 \times ci_0}{\sum qvi_1 \times pi_1}\right)}{\frac{1}{\frac{CAn_1}{Ai_1}} + \frac{1}{\frac{CAn_1}{Ac_1}}} \times 100$$

Importanţa ratei rentabilităţii economice este dată şi de relaţia de determinare a rata rentabilităţii financiare. Nivelul rentabilităţii economice trebuie să asigure remunerarea acţionarilor, dar nu înainte de cea a creditorilor, în concordanţă cu riscul asumat de fiecare tip de investitor.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

5.4.4. Analiza ratei rentabilității financiare

Rata rentabilității financiare (*engl.: return on equity – ROE*) reprezintă unul dintre indicatorii de referință în analiza performanțelor unei entități economice. Indicator financiar care prezintă interes îndeosebi pentru acționarii societăților sau investitorii în capitalul unei societăți, rata rentabilității financiare relevă în ce măsură este rentabilă investiția efectuată. Atunci când rata rentabilității financiare este mai mare decât costul capitalului propriu, acțiunea deținută are o valoare intrinsecă mai mare decât cursul ei de piață.

Rata rentabilității financiare se determină ca raport între profitul așteptat de acționari, respectiv profitul net, și investiția efectuată, respectiv capitalul propriu:

$$Rf = \frac{Pn}{Cpr} \times 100$$

unde:

Rf = rata rentabilității financiare;

Pn = profitul net;

Cpr = capitalul propriu.

Analiza factorială a ratei rentabilității financiare utilizează un model consacrat, denumit modelul DuPont, care evidențiază faptul că indicatorul este efectul unui sistem de trei factori:

- viteza de rotație a activului total *(turnover);*
- structura capitalurilor utilizate, cunoscut și sub denumirea de factor de multiplicare a capitalului propriu sau pârghie financiară *(leverage);*
- nivelul de rentabilitate a veniturilor totale (*margin).*

Astfel, modelul DuPont reprezintă un instrument relevant de evaluare a performanței financiare:

$$Rf = \frac{Pn}{Cpr} \times 100 = \frac{Vt}{At} \times \frac{At}{Cpr} \times \frac{Pn}{Vt} \times 100$$

unde:

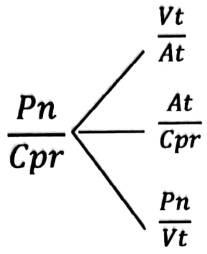
$\frac{Vt}{At}$ = viteza de rotație a activelor totale;

$\frac{At}{Cpr}$ = factorul de multiplicare a capitalului propriu ;

$\frac{Pn}{Vt} \times 100$ = rata rentabilității nete a veniturilor.

Scanned with OKEN Scanner

Schema de analiză factorială prezintă ordinea în care sunt măsurate influenţele factorilor:



Calcularea influenţelor celor trei rate financiare permite managerilor să acţioneze asupra nivelului ratei rentabilităţii financiare, prin monitorizarea şi intervenţia asupra:

1) gestionării activelor;
2) structurii de finanţare a patrimoniului total (capitaluri proprii sau/şi atrase);
3) marjelor de profit.

Studiu de caz

Se consideră o societate care desfăşoară activitate de servicii medicale. Datele financiare sunt culese şi prelucrate din Situaţiile financiare raportate de societate pentru ultimul exerciţiu financiar încheiat.

Tabelul 5.24

Nr. crt.	Indicatori	Simbol	Perioada precedentă	Perioada curentă	Abaterea valorică (Δ)	Indice (%)
1	Venituri totale	*Vt*	517.154.740	610.764.254	93.609.514	118,10
2	Cifra de afaceri	*CAn*	508.823.190	601.508.195	92.685.005	118,22
3	Profit net	*Pn*	41.842.280	55.484.430	13.642.150	132,60
4	Activ total	*At*	808.939.675	820.202.773	11.263.098	101,39
5	Capital propriu	*Cpr*	207.077.279	259.580.433	52.503.154	125,35
6	Rotaţia activului total	$\frac{Vt}{At}$	0,64	0,74	0,10	116,48
7	Factorul de multiplicare a capitalului propriu	$\frac{At}{Cpr}$	3,91	3,16	0,13	80,88
8	Rata rentabilităţii nete a veniturilor	$\frac{Pn}{Vt} \times 100$	8,09%	9,08%	0,43	112,28
9	Rata rentabilităţii financiare	$\frac{Pn}{Cpr} \times 100$	20,21%	21,37%	0,91	105,78

Măsurarea abaterii valorice a indicatorului:

$$\Delta Rf = Rf_1 - Rf_0 = \frac{Pn_1}{Cpr_1} \times 100 - \frac{Pn_0}{Cpr_0} \times 100 = +1{,}17 \text{ p.p.}$$

Cuantificarea influențelor factorilor se realizează în ordinea de analiză, astfel:

1) Influența variației vitezei de rotație a activului total asupra modificării ratei rentabilității financiare

$$\Delta Rf\left(\Delta\frac{Vt}{At}\right)=\left(\frac{Vt_1}{At_1}-\frac{Vt_0}{At_0}\right)\times\frac{At_0}{Cpr_0}\times\frac{P_{n0}}{Vt_0}\times 100 = +3{,}33 \text{ p.p.}$$

2) Influența variației factorului de multiplicare a capitalului propriu asupra modificării ratei rentabilității financiare

$$\Delta Rf\left(\Delta\frac{At}{Cpr}\right)=\frac{Vt_1}{At_1}\times\left(\frac{At_1}{Cpr_1}-\frac{At_0}{Cpr_0}\right)\times\frac{P_{n0}}{Vt_0}100 = -4{,}50 \text{ p.p.}$$

3) Influența variației ratei de rentabilitate netă a veniturilor totale asupra modificării ratei rentabilității financiare

$$\Delta Rf\left(\Delta\frac{Pn}{Vt}\right)=\frac{Vt_1}{At_1}\times\frac{At_1}{Cpr_1}\times\left(\frac{Pn_1}{Vt_1}-\frac{P_{n0}}{Vt_0}\right)\times 100 = +2{,}34 \text{ p.p.}$$

Rata rentabilității financiare s-a modificat cu + 1,17 p.p. în anul curent față de anul precedent, fapt care reflectă un randament superior al investiției acționarilor societății. Analiza factorială arată că dinamica ratei este influențată diferit de către cei trei factori.

Viteza de rotație a activelor totale, exprimată ca număr de rotații, a avut o influență pozitivă asupra dinamicii ratei rentabilității financiare, conducând la creșterea indicatorului cu 3,33 p.p. Aceasta se datorează unei corelări eficiente între dinamica activului total și cea a veniturilor totale ($IVt > IAt$), o valoare cu 1,39% mai mare a activului total determinând obținerea unor venituri suplimentare (IVt =118,10%), comparativ cu anul precedent. Aceasta demonstrează, în general, o îmbunătățire a eficienței operării, iar în acest caz, cu atât mai mult, dacă se are în vedere natura activității societății și faptul că nu s-au mai efectuat investiții consistente în active în anul curent. În analiza influenței rotației activului total trebuie avut în vedere sectorul în care își desfășoară activitatea societatea, deoarece valori mai mari ale indicatorului se înregistrează, de regulă, în sectoarele care nu necesită imobilizări importante de active sau care nu dețin stocuri.

Factorul de multiplicare a capitalului propriu înregistrează în anul curent o scădere cu cca. 20%, fapt care determină o micșorare a ratei rentabilității financiare cu 4,50 p.p. Capitalul propriu are o valoare mult mai ridicată în anul curent, prezentând o dinamică superioară comparativ cu cea a patrimoniului total al societății ($ICpr > IAt$), ceea ce semnifică o autonomie financiară mai ridicată, deci, o reducere a gradului de îndatorare. De menționat că nivelul de remunerare al acționarilor este direct proporțional cu factorul de multiplicare a capitalului propriu, ceea ce arată că investitorii vor câștiga cu atât mai mult cu cât structura de finanțare a societății este diversificată prin atragerea de finanțare externă.

Scanned with OKEN Scanner

Societățile care au atins maturitatea, a căror activitate generează fluxuri de numerar stabile, își pot asuma un grad de risc mai mare, deci putem vedea, în astfel de situații, efecte semnificative ale structurii capitalurilor asupra ratei de rentabilitate financiară.

Cel de-al treilea factor de influență înregistrează o creștere și determină o variație a ratei rentabilității financiare de +2,34 p.p. Creșterea veniturilor totale cu 18,10%, în corelație cu o creștere cu 32,6% a profitului net arată eficiența în operare, dar și o gestionare optimă a costurilor și prețurilor, care asigură competitivitate în raport cu concurența. Acest indicator este, de asemenea, specific sectorului de activitate, dar nivelul lui relevă totodată strategiile utilizate.

O altă variantă a abordării ratei rentabilității financiare pe baza sistemului DuPont poate fi cea care evidențiază aportul structurii capitalurilor (factorului de multiplicare a capitalului propriu/pârghiei financiare) și cel al ratei rentabilității economice, ca factori direcți de influență:

$$Rf = \frac{Pn}{Cpr} \times 100 = \frac{At}{Cpr} \times \frac{Pn}{At} \times 100$$

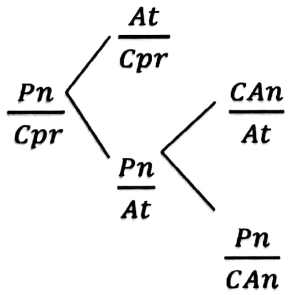
unde:

$\frac{Pn}{At} \times 100$ = rata rentabilității economice, calculată pe baza profitului net.

Rotația activului total și marja de profit (netă) sunt, în această variantă, factori indirecți, subordonați ratei rentabilității economice:

$$\frac{Pn}{At} \times 100 = \frac{CAn}{At} \times \frac{Pn}{CAn} \times 100$$

Schema de analiză factorială prezintă ordinea în care sunt măsurate influențele factorilor:



Nivelul ratei rentabilității economice trebuie să asigure remunerarea tuturor investitorilor (acționari și creditori) la capitalurile societății, în timp ce factorul de multiplicare a capitalului propriu conferă o remunerare suplimentară acționarilor, în baza

Scanned with OKEN Scanner

riscului asumat prin folosirea de capital împrumutat. Modelul evidențiază faptul că, legat de cei doi factori, pot exista două situații:

1) atunci când rata rentabilității financiare are un nivel mai mare decât cel al ratei rentabilității economice ($Rf > Re$), semnifică faptul că societatea obține performanțe economice excedentare costului îndatorării (rata dobânzii), ceea ce majorează remunerarea acționarilor, în măsura ponderii capitalului împrumutat în structura surselor de finanțare;
2) atunci când rata rentabilității financiare are un nivel mai mic decât cel al ratei rentabilității economice ($Rf < Re$), aceasta demonstrează prezența capitalului împrumutat în structura de finanțare, care nu generează performanțe economice ale activului ce depășesc costul îndatorării, astfel că acționarii vor suporta consecințele printr-o remunerare inferioară.

Analiza ratei rentabilității financiare pe baza sistemului DuPont demonstrează faptul că o anumită situație este determinată de un ansamblu de factori care acționează sinergic și au o specificitate determinată de natura activității și strategiile aplicate.

Rata rentabilității financiare reprezintă un indicator important pentru investitori, dar trebuie să se considere faptul că în calculul ratei este luată în calcul valoarea contabilă *(book-value)* a capitalului propriu, nu valoarea de piață a capitalului propriu. De aceea, chiar dacă rata rentabilității financiare este un instrument managerial, nu măsoară un cost al capitalului propriu (cost de oportunitate), în accepțiunea investitorilor în acțiuni.

5.5. Analiza efectului de levier

Impactul politicii financiare asupra performanțelor societății este analizat prin intermediul efectului de pârghie financiară. Acesta reprezintă efectul îndatorării asupra ratei rentabilității capitalurilor proprii.

Determinarea incidenței politicii financiare asupra ratei rentabilității financiare

Rata rentabilității economice se calculează ca raport între rezultatul exploatării și activele implicate în obținerea sa:

$$\text{Re} = \frac{\text{Re}\,xpl}{At} \rightarrow \text{Rexpl} = \text{Re} \times \text{At}$$

Rezultatul brut se poate estima prin afectarea rezultatului din exploatare cu cheltuielile cu dobânzile:

$$\text{Rb} = \text{Rexpl} - C_d = \text{Re} \times \text{At} - C_d$$

Scanned with OKEN Scanner

Se corelează activului total cu sursele de finanțare (capitaluri proprii – Kpp – și capitaluri împrumutate – Kdat):

$$Rb = Re\ (Kpp + Kdat) - D \rightarrow \frac{Rb}{Kpp} = \frac{Re(Kpp + Kdat) - D}{Kpp}$$

Raportul dintre rezultatul exploatării și capitalurile proprii reprezintă o formă de determinare a rentabilității financiare (Rf):

$$Rf = Re + \frac{Re \times Kdat - D}{Kpp}$$

Valoarea dobânzilor este influențată de mărimea capitalurilor împrumutate și de rata medie a dobânzii negociată cu creditorii financiari (d):

$$D = Kdat \times d$$

Rata rentabilității financiare:

$$Rf = Re + \frac{Re \times Kdat - d \times Kdat}{Kpp} \rightarrow Rf = Re + (Re - d) \times \frac{Kdat}{Kpp}$$

Luând în considerare și efectul fiscalității, relația devine:

$$Rf = \left[Re + (Re - d) \times \frac{Kdat}{Kpp} \right] \times (1 - Ci)$$

Diferența dintre rata rentabilității economice și cota medie a dobânzii reprezintă efectul de levier, iar raportul dintre capitalul împrumutat și capitalurile proprii reprezintă levierul financiar.

Aceste demers relevă sensibilitatea rezultatului la politica de îndatorare.

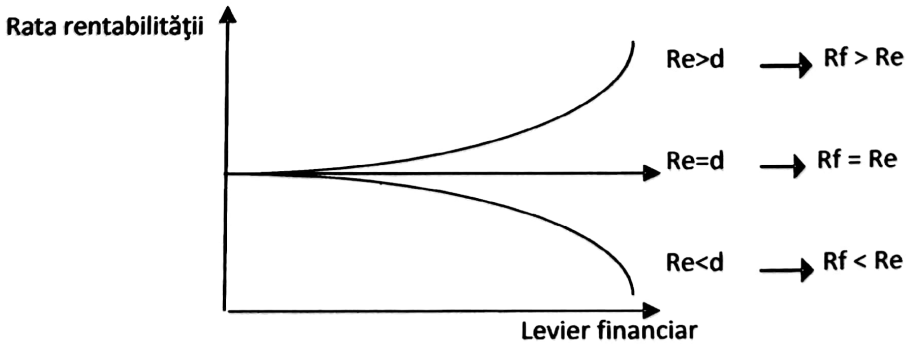


Figura 5.5. *Corelația*
rata rentabilității economice – rata rentabilității financiare moderată de îndatorare

Scanned with OKEN Scanner

Analiza corelată a parametrilor relevă următoarele situaţii:

- Re > d – apelarea la credite bancare generează un efect favorabil asupra ratei rentabilităţii financiare, o creştere a gradului de îndatorare generând o majorare a ratei rentabilităţii financiare;
- Re < d – îndatorarea are efecte nefavorabile asupra rentabilităţii, performanţa economică fiind insuficientă pentru acoperirea costului capitalurilor împrumutate, afectând capacitatea de remunerare a acţionarilor/asociaţilor;
- Re = d – neutralitatea politicii de îndatorare.

Pe baza acestui raţionament, analiza factorială a ratei rentabilităţii financiare evidenţiază corelaţia cu rata rentabilităţii economice şi cu rata rentabilităţii comerciale, sub incidenţa politicii de îndatorare şi a eficienţei gestiunii activelor.

$$Rf = \frac{CA}{Kpp} \times \frac{\text{Re}\, xpl}{CA} + (\text{Re} - d) \times \frac{Kdat}{Kpp}$$

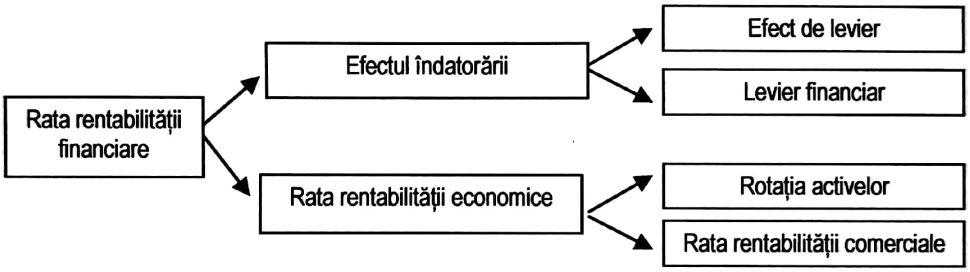


Figura 5.6. *Rata rentabilităţii financiare şi efectul îndatorării*[120]

Accelerarea vitezei de rotaţie a activelor, creşterea ratei rentabilităţii comerciale şi o politică financiară eficientă constituie premisele majorării ratei rentabilităţii financiare şi diminuării riscului financiar. În ceea ce priveşte politica de finanţare, apelarea la credite determină o îmbunătăţire a performanţei financiare în condiţiile menţinerii unui grad de îndatorare considerat ca fiind acceptabil. Creşterea acestuia antrenează un risc de insolvabilitate, sancţionat de creditorii financiari prin rate ale dobânzilor superioare, care afectează rata rentabilităţii financiare.

5.6. Analiza cost-volum-profit

Analiza cost-volum-profit vizează relaţia dintre volum, preţurile produselor, costurile variabile, cheltuielile fixe şi structura vânzărilor.

Acest demers are la bază structurarea cheltuielilor în funcţie de dependenţa faţă de volumul de activitate în cheltuieli variabile şi cheltuieli fixe. Indicatorul specific determinat îl

[120] Petcu, M, Sobolevschi-David, I.M., Sandu, R., 2005. *Analyse économique et financière*, Editura ASE, Bucureşti, p. 352.

Scanned with OKEN Scanner

constituie marja cheltuielilor variabile (marja de contribuție), care asigură acoperirea cheltuielilor fixe și generarea unui profit.

Vom considera situația societății Solartech, un producător de kituri solare de 1kw, care prezintă următoarele informații lunare:

Tabelul 5.25

Nr. crt.	Indicatori	Total	Pe unitate de produs	Structura (%)
1.	Vânzări (500 kituri solare de 1kw)	2.500.000	5.000	100
2.	Cheltuieli variabile	1.500.000	3.000	60
3.	Marja cheltuielilor variabile	1.000.000	2.000	40
4.	Cheltuieli fixe	800.000		
5.	Profit	200.000		

Marja unitară se menține constantă în condițiile în care prețul de vânzare și costurile variabile nu se modifică. Schimbările intervenite în volumul de activitate determină mărimi particulare ale profitului. Sunt prezentate valorile indicatorilor în cazul simulărilor aferente unor vânzări lunare a 1, 2, 400 și respectiv 401 kituri solare de 1kw.

Tabelul 5.26

Nr. crt.	Indicatori	Total	Pe unitate de produs	Structura (%)
1.	Vânzări (1 kit solar de 1kw)	5.000	5.000	100
2.	Cheltuieli variabile	3.000	3.000	60
3.	Marja cheltuielilor variabile	2.000	2.000	40
4.	Cheltuieli fixe	800.000		
5.	Profit	(798.000)		
1.	Vânzări (2 kituri solare de 1kw)	10.000	5.000	100
2.	Cheltuieli variabile	6.000	3.000	60
3.	Marja cheltuielilor variabile	4.000	2.000	40
4.	Cheltuieli fixe	800.000		
5.	Profit	(796.000)		
1.	Vânzări (400 kituri solare de 1kw)	2.000.000	5.000	100
2.	Cheltuieli variabile	1.200.000	3.000	60
3.	Marja cheltuielilor variabile	800.000	2.000	40
4.	Cheltuieli fixe	800.000		
5.	Profit	0		
1.	Vânzări (401 kituri solare de 1kw)	2.005.000	5.000	100
2.	Cheltuieli variabile	1.203.000	3.000	60
3.	Marja cheltuielilor variabile	802.000	2.000	40
4.	Cheltuieli fixe	800.000		
5.	Profit	2.000		

Se remarcă faptul că marja cheltuielilor variabile trebuie să acopere cu prioritate cheltuielile fixe. Dacă marja nu este suficientă pentru a acoperi cheltuielile fixe, atunci va apărea o pierdere pentru perioada în cauză. Pe măsură ce unități suplimentare sunt vândute, cheltuielile fixe sunt acoperite. Dacă societatea vinde 400 de kituri solare de 1 kW pe lună,

Scanned with OKEN Scanner

va atinge pragul de rentabilitate, orice vânzare suplimentară generând creşterea profitului cu o valoare corespunzătoare marjei pe unitate de produs.

Pe baza acestui raţionament se poate determina indicele marjei, ca raport între marja cheltuielilor variabile şi vânzările totale:

$$\frac{\text{Marja de contribuţie}}{\text{Vânzări totale}}$$

Indicele poate fi calculat, de asemenea, folosind valorile pe unitate de produs:

$$\frac{\text{Marja unitară de contribuţie}}{\text{Preţ de vânzare}}$$

Pentru Solartech, indicele marjei de contribuţie este 40%:

$$\frac{\text{Marja de contribuţie}}{\text{Vânzări totale}} = \frac{1.000.000}{2.500.000} = 40\%$$

$$\frac{\text{Marja unitară de contribuţie}}{\text{Preţ de vânzare}} = \frac{2.000}{5.000} = 40\%$$

Indicele marjei evidenţiază cum va fi afectată marja cheltuielilor variabile de o anumită schimbare în vânzările totale. În cazul în care se previzionează o creştere a vânzărilor Solartech cu 1.500.000

- efectul asupra marjei cheltuielilor variabile:
  creştere vânzări.....1.500.000
  indicele marjei 40%
  creştere marja cheltuielilor variabile.....600.000
- efectul asupra profitului: în cazul menţinerii constante a cheltuielilor fixe, profitul va creşte cu 60.000.

Tabelul 5.27

Nr. crt.	Indicatori	Realizat	Estimat	Modificare
1.	Vânzări (în unităţi fizice)	500	800	300
2.	Vânzări (în unităţi monetare)	2.500.000	4.000.000	1.500.000
3.	Cheltuieli variabile	1.500.000	2.400.000	900.000
4.	Marja cheltuielilor variabile	1.000.000	1.600.000	600.000
5.	Cheltuieli fixe	800.000	800.000	0
6.	Profit	200.000	800.000	600.000

Analiza cost-volum-profit permite determinarea pragului de rentabilitate. Pragul de rentabilitate reprezintă nivelul de activitate al unei entităţi economice care asigură acoperirea cheltuielilor aferente, în condiţiile unui profit nul. Din perspectiva marjei, acest indicator este o referinţă a volumului de activitate pentru care marja cheltuielilor variabile este egală cu cheltuielile fixe totale.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

A. Analiza pragului de rentabilitate pe produs

- cifra de afaceri critică se determină în funcție de volumul fizic al vânzărilor aferent (q_{vcr}) și prețul de vânzare (p):

  $CAcr = q_{vcr} \times p$

- cheltuielile se structurează în funcție de variația față de volumul de activitate în cheltuieli fixe (CHf) și cheltuieli variabile aferente (CHv):

  $Ch_{CAcr} = Chf + Chv$

- cheltuielile variabile se determină în funcție de volumul fizic al vânzărilor (q_{vcr}) și costul variabil (cv):

  $Chv = q_{vcr} \times cv$

- ecuația de echilibru dintre cifra de afaceri (CA) și cheltuielile aferente (Ch_{CA}) în cazul pragului de rentabilitate este:

  $CAcr = Ch_{CAcr}$

  $q_{vcr} \times p = Chf + q_{vcr} \times cv$

Pornind de la aceste relații se pot determina:

- **volumul fizic critic al vânzărilor**:

$$q_{vcr} = \frac{Chf}{p - cv}$$

unde:

p-cv = marja brută unitară asupra costului variabil – mbv (marja costurilor variabile).

Pragul de rentabilitate presupune ca marja brută totală față de cheltuielile variabile – Mbv (marja cheltuielilor variabile) este egală cu cheltuielile fixe:

$$q_{vcr} = \frac{Chf}{mbv} \Rightarrow q_{vcr} \times mbv = Chf \Rightarrow Mbv = Chf$$

- **cifra de afaceri critică (CAcr)**:

$CAcr = q_{vcr} \times p$

- **gradul critic de utilizare a capacității de producție (Gcr)**:

$$Gcr = \frac{q_{vcr}}{q_v \max im} \times 100$$

- **perioada critică (Tcr):**

$$Tcr = \frac{CAcr}{CA/T}$$

unde:

$\frac{CA}{T}$ = cifra de afaceri pe unitate de timp

- **profitul maxim** ce poate fi realizat (Pmax):

Pmax = $q_v$maxim × (p – cv) – Chf

Se exemplifică determinarea pragului de rentabilitate pentru societatea Solartech.

Tabelul 5.28

Nr. crt.	Indicatori	Pentru 1 kit solar de 1kW	Procentual (%)
1.	Preț de vânzare	5.000	100
2.	Cheltuieli variabile	3.000	60
3.	Marja cheltuielilor variabile	2.000	40

$$q_{v_{cr}} = \frac{Chf}{p - cv} = \frac{800.000}{5.000 - 3.000} = 400 \text{ kituri solare de 1 kW}$$

$$CA_{cr} = q_{v_{cr}} \times p = 400 \times 5.000 = 2.000.000$$

Utilizând indicele marjei cheltuielilor variabile, cifra de afaceri critică se poate determina:

$$CA_{cr} = \frac{Chf}{Indicele\ \ marjei} = \frac{800.000}{0{,}40} = 2.000.000$$

În cazul în care se dorește obținerea unui profit de 700.000, volumul și valoarea vânzărilor se determină:

$$qv = \frac{Chf + P}{p - cv} = \frac{800.000 + 700.000}{5.000 - 3.000} = 750 \text{ kituri solare de 1 kW}$$

$$CA = qv \times p = 750 \times 5000 = 3750.000$$

$$CA = \frac{Chf + Profit}{Indicele\ \ marjei} = \frac{800.000 + 700.000}{0{,}40} = 3.750.000$$

Scanned with OKEN Scanner

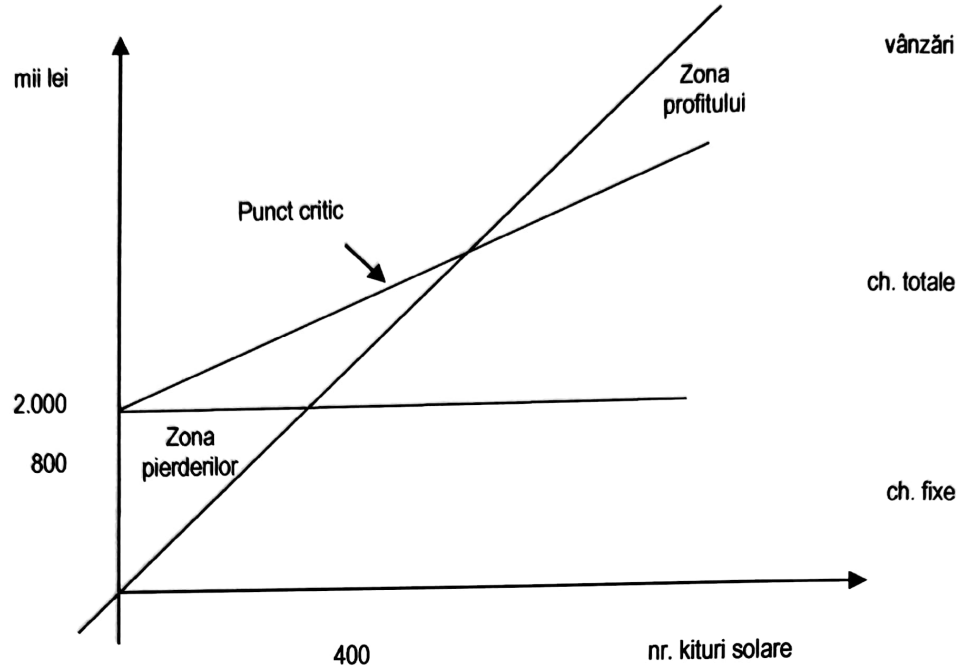


Figura 5.7. *Analiza cost-volum-profit*

Analiza poate fi aprofundată prin determinarea unor indicatori specifici.

Marja de siguranță (MS) exprimă excesul vânzărilor realizate sau estimate față de cele necesare pentru atingerea pragului de rentabilitate, fiind un reper în evaluarea riscului, evidențiind suma cu care vânzările se pot diminua fără a genera pierderi.

Marja de siguranță se poate determina în mărime absolută sau procentual:

$$MS = CA - CA_{cr}$$

$$MS\,(\%) = \frac{CA}{CA_{cr}} \times 100$$

Cu cât cifra de afaceri efectivă este mai mare comparativ cu cifra de afaceri critică, valoarea marjei de siguranță este mai mare, relevând un risc de exploatare mai mic.

Tabelul 5.29

Indicatori	Societatea X		Societatea Y	
Vânzări	500.000	100%	500.000	100%
Cheltuieli variabile	350.000	70%	100.000	20%
Marja cheltuielilor variabile	150.000	30%	400.000	80%
Cheltuieli fixe	90.000		340.000	
Profit	60.000		60.000	
Prag de rentabilitate	300.000		425.000	
Marja de siguranță	200.000		75.000	
Marja de siguranță (%)	40%		15%	

Scanned with OKEN Scanner

Levierul operaţional este o măsură a gradul în care o societate îşi poate majora profitul prin creşterea veniturilor. O afacere care generează vânzări cu o marjă brută mare şi costuri variabile scăzute are un efect de pârghie operaţional ridicat. Societăţile care prezintă un levier operaţional scăzut pot avea costuri variabile mari, dar au cheltuieli fixe mai mici de acoperit în timp.

$$\frac{\text{Marja cheltuielilor variabile}}{\text{Profit}}$$

Tabelul 5.30

Indicatori	Societatea X		Societatea Y	
Vânzări	500.000	100%	500.000	100%
Cheltuieli variabile	350.000	70%	100.000	20%
Marja cheltuielilor variabile	150.000	30%	400.000	80%
Cheltuieli fixe	90.000		340.000	
Profit	60.000		60.000	
Nivelul levierului operaţional	2,5		6,7	

Nivelul levierului operaţional poate fi folosit pentru a previziona impactul creşterii vânzărilor asupra profitului. Dacă nivelul levierului operaţional este 2,5 şi se estimează o creştere cu 10% a vânzărilor, atunci profitul net se va majora cu 25% (2,5 × 10%).

Tabelul 5.31

Indicatori	Societatea X		Societatea Y	
Vânzări	550.000	100%	550.000	100%
Cheltuieli variabile	385.000	70%	110.000	20%
Marja cheltuielilor variabile	165.000	30%	440.000	80%
Cheltuieli fixe	90.000		340.000	
Profit	75.000		100.000	
Creşterea profitului	25%		67%	

Nivelul levierului operaţional nu este constant, modificându-se în funcţie de dinamica volumului vânzărilor. Exemplificând la nivelul celor două societăţi considerate, la un volum mai ridicat al vânzărilor, nivelul levierului operaţional pentru societatea X scade de la 2,5 la 2,2 şi pentru societatea Y de la 6,7 la 4,4.

Tabelul 5.32

Indicatori	Societatea X		Societatea Y	
Vânzări	500.000	550.000	500.000	550.00
Cheltuieli variabile	350.000	385.000	100.000	110.000
Marja cheltuielilor variabile	150.000	165.000	400.000	440.000
Cheltuieli fixe	90.000	90.000	340.000	340.000
Profit	60.000	75.000	60.000	100.000
Nivelul levierului operaţional	2,5	2,2	6,7	4,4

De obicei, nivelul levierului operaţional scade pe măsură ce vânzările cresc.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Levierul operațional este utilizat la stabilirea prețurilor de vânzare adecvate pentru a acoperi toate costurile și a genera profit.

Comparație între societățile ce utilizează intensiv capital sau forță de muncă[121]

Se prezintă sintetic situația comparativă dintre două societăți care activează în aceeași industrie, care realizează produse identice pentru aceeași piață. Strategiile societăților diferă, una dintre ele optând pentru automatizarea proceselor tehnologice (capital intensivă), iar cealaltă pentru aportul de muncă directă (forță de muncă intensivă).

Nr. crt.	Element	Societate capital intensivă (automatizată)	Societate forță de muncă intensivă	Comentarii
1	Indicele marjei pentru un anumit produs va tinde să fie	ridicat	scăzut	Costurile variabile într-o societate automatizată tind să fie mai scăzute decât într-o companie ce utilizează intensiv forța de muncă, astfel încât indicele marjei pentru un anumit produs va fi mai ridicat.
2	Levierul operațional va tinde să fie	ridicat	scăzut	Având în vedere faptul că levierul operațional este determinat de cheltuielile fixe, acesta va fi în mod normal mai ridicat într-o societate automatizată decât într-o societate care se bazează pe aportul de muncă directă.
3	În perioade de creș-tere a vânzărilor, profi-tul tinde să crească	rapid	lent	Deoarece atât levierul operațional, cât și indicele marjei pentru produs tind să fie mai ridicați pentru societățile automatizate, profitul va crește rapid după ce pragul de rentabilitate a fost atins.
4	Instabilitatea profitului față de modificări ale vânzărilor va fi	mai mare	mai mică	În condițiile unui levier operațional mai ridicat, profitul într-o societate automatizată va tinde să fie mult mai sensibil la modificarea vânzărilor decât într-o societate bazată pe aportul de muncă directă.
5	Pragul de rentabilitate va fi	mai ridicat	mai scăzut	Pragul de rentabilitate într-o societate automatizată va fi mai mare deoarece cheltuielile fixe sunt mai ridicate.
6	MS la un nivel dat al vânzărilor va fi	mai scăzută	mai ridicată	MS într-o societate automatizată va fi mai scăzută, pragul de rentabilitate fiind mai ridicat.
7	Libertatea de acțiune a managementului pe timp de stres economic va fi	mai restrânsă	mai mare	În condițiile unor cheltuieli fixe ridicate, într-o societate automatizată, managementul are o libertate mai mică de acțiune și mai puține opțiuni pentru a face față condițiilor economice în schimbare, flexibilitatea fiind mai redusă.
8	Gradul total de risc asociat activității curente va fi	mai mare	mai mic	Factorul de risc este o determinantă ce include acțiunea tuturor celorlalți factori enumerați.

B. Analiza pragului de rentabilitate la nivel de societate

Principalii indicatori cu valență în analiză:

- **cifra de afaceri critică (CAcr):**

$$CAcr = \frac{Chf}{1 - n_{CHv}}$$

[121] Popescu, D., 2022-2023. *Note de curs: Evaluarea performanței în afaceri,* IF, FABIZ.

unde:

Chf = cheltuielile fixe;

n_{CHV} = nivelul cheltuielilor variabile

- **gradul critic de utilizare a capacităţii de producţie (Gcr):**

$$Gcr = \frac{CAcr}{Q\max} \times 100$$

unde:

Qmax = capacitatea maximă de producţie exprimată valoric

- **perioada critică (Tcr):**

$$Tcr = \frac{CAcr}{CA/T}$$

unde:

$\frac{CA}{T}$ = cifra de afaceri pe unitate de timp

- **profitul maxim** ce poate fi realizat (Pmax):

Pmax = CAmax – Chv – Chf

unde:

CAmax = cifra de afaceri aferentă capacităţii maxime de producţie.

În ipoteza unei activităţi sezoniere, metodologia de determinare a pragului de rentabilitate se menţine, considerându-se ca reper perioada în care marja cheltuielilor variabile asigură acoperirea cheltuielilor fixe.

În cazul portofoliilor de produse, analiza pragului de rentabilitate poate fi realizată utilizând indicele marjei cheltuielilor variabile.

$$\text{Indicele marjei totale de contribuţie} = \frac{\text{Marja totală de contribuţie}}{\text{Vânzări totale}}$$

Tabelul 5.33

Nr. crt.	Indicatori	Produs A		Produs B		Total	
1.	Vânzări	100.000	100%	300.000	100%	400.000	100%
2.	Cheltuieli variabile	70.000	70%	120.000	40%	190.000	47,5%
3.	Marja cheltuielilor variabile	30.000	30%	180.000	60%	210.000	52,5%
4.	Cheltuieli fixe					141.750	
5.	Profit					68.250	

$$\text{Indicele marjei totale a cheltuielilor variabile} = \frac{\text{Marja totală contribuţie}}{\text{Vânzări}} \times 100 =$$

$$= \frac{210.000}{400.000} = 52{,}5\%$$

Scanned with OKEN Scanner

$$\text{Pragul de rentabilitate} = \frac{\text{Cheltuieli fixe}}{\text{Indicele marjei}} = \frac{141.750}{0,525} = 270.000$$

Notă: modificarea structurii vânzărilor determină o modificare a indicelui marjei totale.

Exemplu: se consider menţinerea vânzărilor totale la valoarea de 400.000, cu o modificare a structurii vânzărilor prin inversarea ponderilor deţinute de cele două produse în cadrul portofoliului:

Tabelul 5.34

Nr. crt.	Indicatori	Produs A		Produs B		Total	
1.	Vânzări	300.000	100%	100.000	100%	400.000	100%
2.	Cheltuieli variabile	210.000	70%	40.000	40%	250.000	62,5%
3.	Marja cheltuielilor variabile	90.000	30%	60.000	60%	150.000	37,5%
4.	Cheltuieli fixe					141.750	
5.	Profit					8.250	

$$\text{Indicele marjei totale a cheltuielilor variabile} = \frac{\text{Marja totală contribuţie}}{\text{Vânzări}} \times 100 = \frac{150.000}{400.000} = 37,5\%$$

$$\text{Pragul de rentabilitate} = \frac{\text{Cheltuieli fixe}}{\text{Indicele marjei}} = \frac{141.750}{0,375} = 378.000$$

Concepte-cheie

- performanţă
- rentabilitate
- rezultat
- rezultatul din exploatare
- rezultat financiar
- rezultat brut
- rezultat net
- profit aferent cifrei de afaceri
- marja brută faţă de costul vânzărilor
- marja comercială
- valoarea adăugată
- excedent brut al exploatării
- profit înainte de dobânzi, impozit, depreciere şi amortizare (EBITDA)
- profit înainte de cheltuielile cu dobânda şi impozitul (EBIT)
- rata rentabilităţii comerciale
- rata rentabilităţii resurselor consumate
- rata rentabilităţii economice
- rata rentabilităţii financiare
- efect de levier
- prag de rentabilitate
- marja cheltuielilor variabile
- marja de siguranţă
- levier operaţional

Scanned with OKEN Scanner

Bibliografie

Brealey, R.A., Myers, S.C., Allen, F., 2020. *Principes of corporate finance*, McGraw-Hill Education, New York.

Cohen, E., 1995. *Analyse financière*, Economica, Paris.

Collasse, B., 1988. *Gestion de l'entreprise*, PUF, Paris.

Damodaran, A., Return on Capital (ROC), 2007. *Return on Invested Capital (ROIC) and Return on Equity (ROE): Measurement and Implications, Stern School of Business*, www.stern.nyu.edu/.../returnmeasures.pdf.

Hawawini, G., Viallet, C., 2002. *Finance for executives*, Second Edition, South-Western/Thomson Learning, Mason.

Gheorghiu, A. (coordonator), 1982. *Analiza activității economice a întreprinderii*, Editura Didactică și Pedagogică, București.

Lorino, P., 2002. *Metodes et pratiques de la performance. Le pilotage par les processus et les competences*, Editions d'organisation, Paris.

Mărgulescu, D. (coordonator), 1994. *Analiza economic-financiară a întreprinderii, metode și tehnici*, Editura Tribuna Economică, București.

Niculescu, M., 1997. *Diagnostic global strategic*, Editura Economică, București.

Pantea, I.M., 2017. *Analiza economico-financiară instrument al managementului întreprinderii*, Editura Universității de Vest, Timișoara.

Penman, S.H., 2010. *Financial statement analysis and security valuation*, McGraw-Hill Companies, Inc., New York.

Petcu, M., 2003. *Analiza economico-financiară a întreprinderii*, Editura Economică, București.

Petcu, M., 2022-2023. *Note de curs: Analiză economico-financiară avansată la nivel de întreprindere*, IF, CIG, AFE.

Petcu, M., Sobolevschi-David, I.M., Sandu, R., 2005. Analyse économique et financière, Editura ASE, București.

Popescu, D., 2022-2023. *Note de curs: Evaluarea performanței în afaceri*, IF, FABIZ.

Richard, J., 1993. *Analyse financière et audit des performances*, La Villeguerin, Paris.

Robu, V., Anghel, I., Șerban, E.C. (coordonatori), 2014. *Analiza economico-financiară a firmei*, Editura Economică, București.

Robu, V., Georgescu, N., 2000. *Analiză economic-financiară*, Editura Omnia Uni SAST, Brașov.

Sobolevschi-David, I.M., 2015. *Analiza cheltuielilor, veniturilor și rentabilității firmelor*, Editura Universitară, București.

Teulié, J., 1992. *Analyse financière de l'entreprise*, Cujas, Paris.

Thibaut, J.P., 1989. *Le diagnostic de l'entreprise*, Editura Sedifor, Paris.

Vâlceanu, G., Robu, V., Georgescu, N. (coordonatori), 2005. *Analiză economico-financiară*, ediția a doua, Editura Economică, București.

Vernimmen, T.P., 2000. *Finance d'entreprise*, 4ème edition, Editura Dalloz, Paris.

Ordinul nr. 1802/2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, publicat in Monitorul Oficial nr. 963 din 30.12.2014.

Ordinul nr. 2844/2016 pentru aprobarea Reglementărilor contabile conforme cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 6

Analiza poziției financiare

Monica Petcu
Maria Iulia Sobolevchi-David
Ștefania Cristina Curea
Mihaela Daniela Oancea-Negescu

Cuprinsul capitolului

6.1. Situația activelor, datoriilor și capitalurilor proprii – sursa de informații în analiza poziției financiare
6.2. Analiza structurii patrimoniale
6.3. Analiza activului net
6.4. Analiza echilibrului financiar
6.5. Analiza lichidității și solvabilității
6.6. Analiza vitezei de rotație a elementelor patrimoniale

Obiectivele capitolului

- înțelegerea conceptelor specifice și a relevanței poziției financiare în analiza situației financiare;
- construirea sistemului de indicatori de analiză a poziției financiare și evaluarea lor corelativă;
- identificarea factorilor determinanți ai poziției financiare;
- stabilirea măsurilor de îmbunătățire a performanței managementului financiar.

Realizarea obiectivelor strategice, precum și derularea activității operaționale presupun nevoi de finanțare care implică apelarea la anumite resurse financiare. Poziția financiară a societății este determinată de resursele economice pe care le controlează, de structura sa financiară, de lichiditatea și solvabilitatea sa, precum și de capacitatea sa de a se adapta schimbărilor mediului în care își desfășoară activitatea.

Analiza poziției financiare prezintă interes pentru o gamă largă de decidenți, oferind repere în aprecierea performanței și bonității financiare, a rezilienței și sustenabilității afacerii: investitorii sunt interesați cu precădere de mărimea și evoluția capitalurilor proprii ca urmare a unei gestiuni eficiente a activelor și a unei politici optime de finanțare; managerii sunt interesați de mărimea și evoluția tuturor indicatorilor ce caracterizează poziția financiară, constituind atât repere, cât și rezultate ale deciziilor operaționale și strategice; creditorii sunt interesați cu precădere de solvabilitatea și lichiditatea societății.

6.1. Situația activelor, datoriilor și capitalurilor proprii – sursa de informații în analiza poziției financiare

Sursa de informații principală utilizată în analiza poziției financiare o reprezintă Situația activelor, datoriilor și capitalurilor proprii (bilanțul), componentă a situațiilor financiare anuale. Conform referențialului contabil din România, elementele de activ sunt înscrise în ordinea inversă a lichidității, iar datoriile în funcție de exigibilitatea lor, în datorii ce trebuie plătite într-o perioadă mai mică de un an și datorii ce trebuie plătite într-o perioadă mai mare de un an.

Principalele elemente prezentate în Situația activelor, datoriilor și capitalurilor proprii, detaliate în funcție de mărimea entității economice, sunt:

A. Active imobilizate
   I. Imobilizări necorporale
   II. Imobilizări corporale
   III. Imobilizări financiare
B. Active circulante
   I. Stocuri
   II. Creanțe
   III. Investiții pe termen scurt
   IV. Casa și conturi la bănci
C. Cheltuieli în avans
D. Datorii ce trebuie plătite într-o perioadă de un an
E. Active circulante nete, respectiv datorii curente nete
F. Total active minus datorii curente
G. Datorii ce trebuie plătite într-o perioadă mai mare de un an

Scanned with OKEN Scanner

H. Provizioane
I. Venituri în avans
J. Capital şi rezerve
   I. Capital
   II. Prime de capital
   III. Rezerve din reevaluare
   IV. Rezerve
   V. Rezultatul reportat
   VI. Rezultatul exerciţiului financiar

Totalitatea drepturilor şi a obligaţiilor cu valoare economică, precum şi a bunurilor materiale la care se referă aceste drepturi constituie patrimoniul societăţii[122]. Acesta este reflectat în bilanţ. Pornind de la această definiţie a patrimoniului, bilanţul contabil poate fi abordat din perspectivă economică şi din perspectivă juridică, cu evidenţierea aspectelor particulare:

- din punct de vedere economic, bilanţul contabil reflectă nevoile de finanţare, concretizate în active, şi resursele financiare constituite în acest scop. Abordarea bilanţului se face prin corelarea utilizărilor cu resursele;
- din punct de vedere juridic, bilanţul contabil reflectă pe de o parte drepturile de proprietate şi creanţă, iar pe de alta parte datoriile faţă de investitori şi creditori diverşi.

Practica economico-financiară, precum şi fundamentările teoretice au impus realizarea unor construcţii bilanţiere diferite, adecvate obiectivelor de analiză economico-financiară, prin care se elimină limitele informaţionale ale bilanţului contabil, impactul reglementărilor contabile şi fiscale, precum şi incidenţele metodelor contabile aplicate, cele mai utilizate fiind: bilanţul financiar (patrimonial) şi bilanţul funcţional.

6.1.1. Bilanţul financiar (patrimonial)

Bilanţul financiar reprezintă un instrument util pentru analiza financiară, care oferă o imagine asupra patrimoniului societăţii, a lichidităţii şi solvabilităţii sale.

Aspectele fundamentale ale analizei poziţiei financiare abordate prin utilizarea informaţiilor din bilanţul financiar sunt:

- determinarea activului net;
- analiza structurii financiare;
- determinarea lichidităţii şi solvabilităţii;
- stabilirea gradului de îndatorare;
- analiza vitezelor de rotaţie a elementelor patrimoniale şi a corelării acestora etc.

[122] DEX.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Principiile avute în vedere la elaborarea bilanţului financiar sunt:

- evaluarea elementelor patrimoniale la valoarea lor netă;
- includerea elementelor de activ în ordinea crescătoare a gradului de lichiditate;
- includerea elementelor de resurse în ordine descrescătoare a gradului de exigibilitate.

Categoriile principale de utilizatori ai informaţiilor furnizate de bilanţul financiar sunt:

- acţionarii, interesaţi să cunoască valoarea patrimoniului, evoluţia şi lichiditatea acestuia în cazul recuperării plasamentului în capitalul societăţii;
- creditorii, care consideră patrimoniul ca o garanţie pentru creditele acordate;
- managerii, care fundamentează deciziile pe baza indicatorilor de poziţie financiară;
- potenţialii investitori şi creditori.

Elaborarea bilanţului financiar presupune următoarele retratări şi reclasificări:

A) ale elementelor de active şi, în consecinţă ale resurselor:

a) se elimină „activele fictive", respectiv activele de natura nonvalorilor, din activul bilanţului. Aceste elemente nu au valoare în termeni de lichiditate, întrucât ele nu sunt generatoare de fluxuri de numerar. Principalele active de această natură sunt cheltuieli de constituire, cheltuielile de cercetare – dezvoltare pentru care nu există siguranţa că se vor materializa, debitorii din capital social subscris şi nevărsat. Menţinerea echilibrului dintre active şi resurse presupune ajustarea similară a capitalurilor proprii;

b) activele înscrise în bilanţul contabil sunt evaluate în cele mai multe cazuri la cost istoric (cost de achiziţie, cost de producţie). Pentru a reflecta valoarea patrimoniului la un moment dat din perspectiva lichidităţii, aceste elemente vor fi reevaluate şi înscrise în bilanţul financiar la valoarea lor justă. Astfel, terenurile, clădirile, titlurile de participare, stocurile vor genera următoarea situaţie:
   - dacă valoarea justă este mai mare decât valoarea înregistrată în contabilitate, cu diferenţa se majorează activele, iar în contrapartidă, se suplimentează valoarea capitalurilor proprii;
   - în caz invers, dacă valoarea obţinută în urma evaluării este mai mică decât cea din contabilitate, cu diferenţa se vor diminua activele, precum şi capitalurile proprii;

c) în cazul entităţilor economice care nu aplică IFRS, activele corporale deţinute în leasing operaţional, nefiind în proprietatea entităţii, nu sunt reflectate în bilanţul contabil. Acestea vor fi incluse în bilanţul financiar la valoarea lor netă:
   - în activ, la active corporale;
   - în resurse, la datorii conform exigibilităţii;

d) fondul comercial pozitiv se elimină din activele imobilizate necorporale şi se micşorează în consecinţă capitalurile proprii;

e) cheltuielile în avans sunt tratate ca active circulante (creanţe) sau active imobilizate (imobilizări financiare) în funcţie de lichiditatea lor;
f) avansurile pentru achiziţia de imobilizări şi stocuri sunt tratate drept creanţe;
g) stocurile fără mişcare sau cu mişcare lentă se includ în active imobilizate;
h) creanţele reprezentând dividendele repartizate în cursul exerciţiului financiar (contul 463 **„Creanţe reprezentând dividende repartizate în cursul exerciţiului financiar"**) se elimină din activul bilanţului şi, concomitent, din capitalurile proprii, **fiind o repartizare de dividende din rezultatul net al exerciţiului;**
i) avansurile spre decontare, acordate potrivit legii şi nedecontate până la data bilanţului, se evidenţiază în contul de debitori diverşi sau creanţe în legătură cu personalul, în funcţie de natura creanţei şi se elimină din disponibilităţi;
j) valoarea înregistrată în contul de trezorerie 532 „Alte valori" care reprezintă valoarea bonurilor valorice, timbrelor fiscale şi poştale, biletelor de tratament, tichetelor de masă etc., se include în stocuri şi se elimină din disponibilităţi;
k) efectele scontate neajunse la scadenţă reprezintă creanţe care nu mai sunt în patrimoniul societăţii, întrucât au fost cedate băncii, generând o creştere a disponibilităţilor. Din punct de vedere financiar, ele reprezintă un credit pe termen scurt, care generează o creştere a activului (creanţele), simultan cu majorarea resurselor (credite pe termen scurt).

B) ale elementelor de resurse (adiţional modificărilor corelative ale corecţiilor aferente activelor menţionate anterior):

a) veniturile înregistrate în avans sunt tratate ca datorii cu scadenţă mai mică de un an sau cu scadenţă mai mare de un an, în funcţie de exigibilitatea acestora;
b) subvenţiile pentru investiţii, care se referă la imobilizări corporale primite cu titlu gratuit sunt tratate ca element al capitalurilor proprii;
c) subvenţiile pentru investiţii, care se referă la disponibilităţi ce urmează a se încasa, se elimină din veniturile în avans, precum şi din active circulante, din creanţe;
d) fondul comercial negativ se include în capitalurile proprii;
e) provizioanele sunt tratate ca datorii cu scadenţă mai mică de un an sau cu scadenţă mai mare de un an, în funcţie de exigibilitatea acestora;
f) patrimoniul privat şi patrimoniul public se elimină din capitaluri proprii şi se includ în datorii pe termen lung;
g) datoriile fiscale latente, de natura impozitului pe profit şi a impozitului pe dividende, cuprinse în unele posturi de capitaluri proprii şi de provizioane, se includ în categoria datoriilor pe termen scurt sau pe termen lung, după exigibilitatea posturilor bilanţiere care le conţin.

Scanned with OKEN Scanner

Structura bilanțului financiar presupune gruparea elementelor patrimoniale în cele două mari categorii: active și resurse, astfel:

Tabelul 6.1

Active	Resurse
I. Active imobilizate, din care:	I. Capitaluri proprii
1. Imobilizări necorporale	1. Capital social
2. Imobilizări corporale	2. Prime de capital
3. Active biologice productive	3. Rezerve din reevaluare
4. Drepturile de utilizare a activelor luate în leasing	4. Rezerve
5. Imobilizări financiare	5. Rezultatul exercițiului
II. Active circulante, din care:	6. Repartizarea profitului
1. Stocuri	7. Rezultatul reportat
2. Creanțe	8.Câștigurile (pierderile) legate de instrumentele de capitaluri proprii
3. Investiții pe termen scurt	9. Acțiuni proprii (se scad)
4. Disponibilități (Casa și conturi la bănci)	10. Alte surse
	II. Datorii pe termen lung*
	III. Datorii pe termen scurt*
	1. Obligații pe termen scurt
	2. Credite pe termen scurt

*** În funcție de exigibilitate:**

- **datoriile pe termen scurt sunt datoriile care au un termen de exigibilitate mai mic de un an;**
- **datoriile pe termen lung sunt datoriile care au un termen de exigibilitate mai mare de un an.**

Studiu de caz

Se analizează poziția financiară a unei societăți care are ca obiect de activitate fabricarea produselor farmaceutice de bază.

Tabelul 6.2

COD 10. SITUAȚIA ACTIVELOR, DATORIILOR ȘI CAPITALURILOR PROPRII la data de 31.12.N		lei	
Denumirea elementului	Nr. rând	Sold an curent la:	
		01.01.N	31.12.N
A. ACTIVE IMOBILIZATE			
I. IMOBILIZARI NECORPORALE			
1. Cheltuieli de dezvoltare (ct. 203 – 2803 – 2903)	01	16.427.995	24.371.232
2. Concesiuni, brevete, licențe, mărci comerciale, drepturi și active similare și alte imobilizări necorporale (ct. 205 + 208 – 2805 – 2808 – 2905 – 2908)	02	3.281.611	5.468.532
3. Fond comercial (ct. 2071 – 2907)	03		
4. Avansuri (ct. 4094 – 4904)	04		
5. Active necorporale de explorare și evaluare a resurselor minerale (ct. 206 – 2806 – 2906)	05		
TOTAL (rd. 01 la 05)	**06**	**19.709.606**	**29.839.764**
II. IMOBILIZĂRI CORPORALE			
1. Terenuri și construcții (ct. 211 + 212 – 2811 – 2812 – 2911 -2912)	07	310.924.926	323.803.755
2. Instalații tehnice și mașini (ct. 213 + 223 – 2813 – 2913)	08	112.366.672	114.197.782
3. Alte instalații, utilaje și mobilier (ct. 214 + 224 – 2814 – 2914)	09	2.447.746	2.854.921
4. Investiții imobiliare (ct. 215 + 251* – 2815 – 285* – 2915 – 295*)	10		
5. Imobilizări corporale în curs de execuție (ct. 231 – 2931)	11	42.141.434	39.688.109

Scanned with OKEN Scanner

COD 10. SITUAȚIA ACTIVELOR, DATORIILOR ȘI CAPITALURILOR PROPRII la data de 31.12.N		lei	
Denumirea elementului	Nr. rând	Sold an curent la:	
		01.01.N	31.12.N
6. Investiții imobiliare în curs de execuție (ct. 235 – 2935)	12		
7. Active corporale de explorare și evaluare a resurselor minerale (ct. 216 – 2816 – 2916)	13		
8. Plante productive (ct. 218 – 2818 – 2918)	14		
9. Avansuri (ct. 4093 – 4903)	15	500.539	695.001
TOTAL (rd. 07 la 15)	**16**	**468.381.317**	**481.239.568**
III. ACTIVE BIOLOGICE PRODUCTIVE (ct. 241 + 227 – 284 – 294)	**17**		
IV. DREPTURI DE UTILIZARE A ACTIVELOR LUATE ÎN LEASING (ct. 251* – 285* – 295*)[1]	**18**		
V. IMOBILIZĂRI FINANCIARE			
1. Acțiuni deținute la filiale (ct. 261 – 2961)	19		
2. Împrumuturi acordate entităților din grup (ct. 2671 + 2672 – 2964)	20		
3. Acțiunile deținute la entitățile asociate și la entitățile controlate în comun (ct. 262 + 263 – 2962)	21		
4. Împrumuturi acordate entităților asociate și entităților controlate în comun (ct. 2673 + 2674 – 2965)	22		
5. Alte titluri imobilizate (ct. 265 – 2963)	23		
6. Alte împrumuturi (ct. 2675* + 2676* + 2677 + 2678* + 2679*- 2966* – 2968*)	24		
TOTAL (rd. 19 la 24)	**25**		
ACTIVE IMOBILIZATE – TOTAL (rd. 06 + 16 + 17 + 18 + 25)	**26**	**488.090.923**	**511.079.332**
B. ACTIVE CIRCULANTE			
I. STOCURI			
1. Materii prime și materiale consumabile (ct. 301 + 302 + 303 +/- 308 + 321 + 322 + 323 + 328 + 351 + 358 + 381 +/- 388 – 391 – 392 – 3951 – 3958 – 398)	27	43.543.406	41.635.512
2. Active imobilizate deținute în vederea vânzării (ct. 311)	28		
3. Producția în curs de execuție (ct. 331 + 332 + 341 +/- 348* – 393 – 3941 – 3952)	29	2.411.294	1.156.052
4. Produse finite și mărfuri (ct. 326 + 327 + 345 + 346 + 347 +/- 348* + 354 + 356 + 357 + 361 +/- 368 + 371 +/- 378 – 3945 – 3946 – 3947 – 3953 – 3954 – 3955 – 3956 – 3957 – 396 – 397 – 4428)	30	62.736.509	63.226.212
5. Avansuri (ct. 4091 – 4901)	31	26.698	120.502
TOTAL (rd. 27 la 31)	**32**	**108.717.907**	**106.138.278**
II. CREANȚE			
1. Creanțe comerciale (ct. 2675* + 2676* + 2678* + 2679* – 2966* – 2968* + 411 + 413 + 418 + 4642 – 491 – 494)	33	252.898.055	269.757.529
2. Avansuri plătite (ct. 4092 – 4902)	34	65.687	44.788
3. Sume de încasat de la entitățile din grup (ct. 451** – 495*)	35		
4. Sume de încasat de la entitățile asociate și entitățile controlate în comun (ct. 453** – 495*)	36		
5. Creanțe rezultate din operațiunile cu instrumente derivate (ct. 4652)	37		
6. Alte creanțe (ct. 425 + 4282 + 431** + 436** + 437** + 4382+ 441** + 4424 + 4428** + 444** + 445 + 446** + 447** + 4482 + 4582 + 461 + 4662 + 473** + 4762 – 496 + 5187)	38	5.232.262	3.989.191
7. Capital subscris și nevărsat (ct. 456 – 495*)	39		
8. Creanțe reprezentând dividende repartizate în cursul exercițiului financiar (ct. 463)	40		
TOTAL (rd. 33 la 40)	**41**	**258.196.004**	**273.791.508**

Scanned with OKEN Scanner

COD 10. SITUAȚIA ACTIVELOR, DATORIILOR ȘI CAPITALURILOR PROPRII la data de 31.12.N		lei	
Denumirea elementului	Nr. rând	Sold an curent la: 01.01.N	31.12.N
III. INVESTIȚII PE TERMEN SCURT (ct. 505 + 506 + 507 + 508* – 595 – 596 – 598 + 5113 + 5114)	42		
IV. CASA ȘI CONTURI LA BĂNCI (ct. 508* + 5112 + 512 + 531 + 532 + 541 + 542)	43	6.329.458	2.111.377
ACTIVE CIRCULANTE – TOTAL (rd. 32 + 41 + 42 + 43)	44	373.243.369	382.041.163
C. CHELTUIELI ÎN AVANS (ct. 471 + 474) **(rd. 46 + 47)** , din care	45	1.665.525	2.267.934
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (ct. 471* + ct.474*)	46	1.665.525	2.267.934
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (din ct. 471* + ct.474*)	47		
D. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLATITE INTR-O PERIOADA DE PANA LA UN AN			
1. Împrumuturi din emisiunea de obligațiuni, prezentându-se separat împrumuturile din emisiunea de obligațiuni convertibile (ct. 161 + 1681 – 169)	48		
2. Sume datorate instituțiilor de credit (ct. 1621 + 1622 + 1624+ 1625 + 1627 + 1682 + 5191 + 5192 + 5198)	49	87.521.637	76.432.505
3. Avansuri încasate în contul comenzilor (ct. 419)	50	1.739.052	3.168.066
4. Datorii comerciale – furnizori (ct. 401 + 404 + 408 + 4641)	51	49.275.550	79.973.955
5. Efecte de comerț de plătit (ct. 403 + 405)	52	1.480.326	2.750.592
6. Sume datorate entităților din grup (ct. 1661 + 1685 + 2691 + 451***)	53		
7. Sume datorate entităților asociate și entităților controlate în comun (ct. 1663 + 1686 + 2692 + 453***)	54		
8. Datorii rezultate din operațiunile cu instrumente derivate (ct. 4651)	55		
9. Alte datorii, inclusiv datoriile fiscale și datoriile privind asigurările sociale (ct. 1623 + 1626 + 167 + 1687 + 2693 + 2695 + 421 + 422 + 423 + 424 + 426 + 427 + 4281 + 431*** + 436*** + 437*** +4381 + 441*** + 4423 + 4428*** + 444*** + 446*** + 447*** +4481 + 455 + 456*** + 457 + 4581 + 462 + 4661 + 473*** +4761 + 509 + 5186 + 5193 + 5194 + 5195 + 5196 + 5197)	56	24.798.196	21.920.107
TOTAL (rd. 48 la 56)	57	**164.814.761**	**184.245.225**
E. ACTIVE CIRCULANTE NETE/DATORII CURENTE NETE (rd. 44 + 46 – 57 – 74 – 77 – 80)	58	**207.321.253**	**197.597.282**
F. TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE (rd. 26 + 47 + 58)	59	**695.412.176**	**708.676.614**
G. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ MAI MARE DE UN AN			
1. Împrumuturi din emisiunea de obligațiuni, prezentându-se separat împrumuturile din emisiunea de obligațiuni convertibile (ct. 161 + 1681 – 169)	60		
2. Sume datorate instituțiilor de credit (ct. 1621 + 1622 + 1624+ 1625 + 1627 + 1682 + 5191 + 5192 + 5198)	61	73.491.355	68.348.198
3. Avansuri încasate în contul comenzilor (ct. 419)	62		
4. Datorii comerciale – furnizori (ct. 401 + 404 + 408 + 4641)	63		
5. Efecte de comerț de plătit (ct. 403 + 405)	64		
6. Sume datorate entităților din grup (ct. 1661 + 1685 + 2691+ 451***)	65		
7. Sume datorate entităților asociate și entităților controlate în comun (ct. 1663 + 1686 + 2692 + 453***)	66		
8. Datorii rezultate din operațiunile cu instrumente derivate (ct. 4651)	67		
9. Alte datorii, inclusiv datoriile fiscale și datoriile privind asigurările sociale (ct. 1623 + 1626 + 167 + 1687 + 2693 + 2695 + 421 + 422 + 423 + 424 + 426 + 427 + 4281 + 431*** + 436*** + 437*** + 4381 + 441*** + 4423 + 4428*** + 444*** + 446*** + 447*** + 4481 + 455 + 456*** + 4581 + 462 + 4661 + 4761 + 473*** + 509 + 5186 + 5193 + 5194 + 5195 + 5196 +5197)	68	31.119.873	31.483.086
TOTAL (rd. 60 la 68)	69	**104.611.228**	**99.831.284**

Scanned with OKEN Scanner

COD 10. SITUAȚIA ACTIVELOR, DATORIILOR ȘI CAPITALURILOR PROPRII la data de 31.12.N			lei	
Denumirea elementului		Nr. rând	Sold an curent la:	
			01.01.N	31.12.N
H. PROVIZIOANE				
1. Provizioane pentru beneficiile angajaților (ct. 1517)		70		
2. Alte provizioane (ct. 1511 + 1512 + 1513 + 1514 + 1518)		71	13.528.900	3.853.530
TOTAL (rd. 70 + 71)		72	**13.528.900**	**3.853.530**
VENITURI ÎN AVANS				
1. Subvenții pentru investiții (ct. 475) – total (rd. 74 + 75), din care:		73	**2.772.880**	**2.466.590**
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (ct. 475*)		74	2.772.880	2.466.590
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (ct. 475*)		75		
2. Venituri înregistrate în avans (ct. 472) – total (rd. 77 + 78), din care:		76		
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (ct. 472*)		77		
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (ct. 472*)		78		
3. Venituri în avans aferente activelor primite prin transfer de la clienți (ct. 478) – total (rd. 80 + 81) , din care:		79		
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (ct. 478*)		80		
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (ct. 478*)		81		
TOTAL (rd. 73 + 76 + 79)		82	**2.772.880**	**2.466.590**
J. CAPITAL ȘI REZERVE				
I. CAPITAL				
1. Capital subscris vărsat (ct. 1012)		83	67.133.804	67.133.804
2. Capital subscris nevărsat (ct. 1011)		84		
3. Capital subscris reprezentând datorii financiare[2] (ct. 1027)		85		
4. Patrimoniul regiei (ct. 1015)		86		
5. Ajustări ale capitalului social/ patrimoniul regiei(ct. 1028)	SOLD C	87	197.701.352	197.701.352
	SOLD D	88		0
6. Alte elemente de capitaluri proprii (ct. 103)	SOLD C	89		
	SOLD D	90	**22.364.415**	**21.743.000**
TOTAL (rd. 83 + 84 + 85 + 86 + 87 – 88 + 89 – 90)		91	242.470.741	243.092.156
II. PRIME DE CAPITAL (ct. 104)		92		
III. REZERVE DIN REEVALUARE (ct. 105)		93	139.000.941	135.893.766
IV. REZERVE				
1. Rezerve legale (ct. 1061)		94	13.426.761	13.426.761
2. Rezerve statutare sau contractuale (ct. 1063)		95		
3. Alte rezerve (ct. 1068)		96	231.136.239	259.154.126
TOTAL (rd. 94 la 96)		97	**244.563.000**	**272.580.887**
Diferențe de curs valutar din conversia situațiilor financiare anuale individuale	SOLD C	98		
într-o monedă de prezentare diferită de moneda funcțională (ct. 1072)	SOLD D	99		
Acțiuni proprii (ct. 109)		100		
Câștiguri legate de instrumentele de capitaluri proprii (ct. 141)		101		
Pierderi legate de instrumentele de capitaluri proprii (ct. 149)		102		
V. REZULTAT REPORTAT, CU EXCEPȚIA REZULTATULUI REPORTAT PROVENIT DIN ADOPTAREA PENTRU PRIMA DATA A IAS 29 (ct. 117)	**SOLD C**	103		
	SOLD D	104	60.698.493	51.212.323
VI. REZULTAT REPORTAT PROVENIT DIN ADOPTAREA PENTRU PRIMA DATA A IAS 29 (ct. 118)	**SOLD C**	105		
	SOLD D	106		
VII. PROFITUL SAU PIERDEREA LA SFÂRȘITUL PERIOADEI DE RAPORTARE (ct. 121)	**SOLD C**	107	26.388.049	29.939.404
	SOLD D	108		

Scanned with OKEN Scanner

COD 10. SITUAȚIA ACTIVELOR, DATORIILOR ȘI CAPITALURILOR PROPRII la data de 31.12.N		lei	
Denumirea elementului	Nr. rând	Sold an curent la:	
		01.01.N	31.12.N
Repartizarea profitului (ct. 129)	109	14.452.190	25.302.090
CAPITALURI PROPRII – TOTAL (rd. 91 + 92 + 93 + 97 + 98 – 99 – 100 + 101 – 102 + 103 – 104+ 105 – 106 + 107 – 108 – 109)	110	**577.272.048**	**604.991.800**
Patrimoniul privat (ct. 1023)	111		
Patrimoniul public (ct. 1026)	112		
CAPITALURI – TOTAL (rd. 110 + 111 + 112)	113	**577.272.048**	**604.991.800**

Tabelul 6.3. *Bilanțul financiar (patrimonial)*

ACTIVE	Valori (mii lei)		RESURSE	Valori (mii lei)	
	N-1	N		N-1	N
Active imobilizate	**487.590**	**510.384**			
Imobilizări necorporale	19.710	29.840			
Imobilizări corporale	467.881	480.545	Capitaluri proprii	580.045	607.458
Imobilizări financiare	0	0			
Active circulante	**375.409**	**385.004**			
Stocuri	108.691	106.018			
Creanțe	260.389	276.875	Datorii pe termen lung	104.611	99.831
Investiții pe termen scurt	0				
Casa și conturi la bănci	6.329	2.111	Datorii pe termen scurt	178.344	188.099
TOTAL ACTIVE	**863.000**	**895.388**	**TOTAL RESURSE**	**863.000**	**895.388**

6.1.2. Bilanțul funcțional

Bilanțul funcțional reprezintă un instrument util pentru analiza financiară, care oferă o imagine asupra modului de funcționare din punct de vedere economic al entității economice. În acest sens se consideră o optică specifică de includere a activelor și resurselor, în funcție de apartenența acestora la ciclurile de funcționare:

- ciclul de investiții – cuprinde achiziționarea de active imobilizate;
- ciclul de exploatare – cuprinde fluxurile de aprovizionare, producție și distribuție (vânzări);
- ciclul de finanțare – cuprinde ansamblul operațiunilor dintre societate și furnizorii de capital: acționarii și creditorii;
- ciclul de trezorerie – cuprinde operațiile de gestionare a disponibilităților și de acoperire pe termen scurt a nevoilor de finanțare.

În scopul realizării bilanțului funcțional se au în vedere următoarele retratări și reclasificări:

a) activele sunt prezentate la valoarea lor brută (de intrare în gestiune), evidențiind investiția realizată și capitalul alocat;

Scanned with OKEN Scanner

b) datoriile sunt considerate în funcţie de natura lor şi termenul pentru care au fost contractate;
c) conceptul de activ de natura nonvalorii nu mai este operaţional;
d) în cazul societăţilor care nu aplică IFRS, sunt incluse în activ (la active stabile)
e) şi în resurse (la termen lung) activele deţinute în leasing operaţional;
f) se face distincţia între activele ciclice de exploatare şi în afara exploatării;
g) în mod similar, sursele ciclice se structurează în surse ciclice de exploatare şi surse
h) ciclice din afara exploatării;
i) efectele scontate şi neajunse la scadenţă majorează în activ creanţele din exploatare şi în resurse creditele pe termen scurt;
j) amortizarea, provizioanele şi alte ajustări privind deprecierea/pierderea de valoare se includ în resurse stabile (aciclice);
k) următoarele elemente: debitorii privind capitalul subscris şi nevărsat, creanţele reprezentând dividende repartizate în cursul exerciţiului financiar, fondul comercial pozitiv şi fondul comercial negativ, precum şi subvenţiile pentru investiţii se tratează în acelaşi mod ca la elaborarea bilanţului financiar.

Capitalurile proprii sunt luate în considerare înaintea distribuirii profitului, eliminându-se astfel efectul politicii de dividend.

Structura bilanţului funcţional presupune gruparea utilizărilor şi resurselor astfel:

Tabelul 6.4

ACTIV (UTILIZĂRI)	PASIV (RESURSE)
I. Active stabile (aciclice) (AS), din care: 1. Imobilizări necorporale 2. Imobilizări corporale 3. Active biologice productive 4. Drepturi de utilizare a activelor luate în leasing 5. Imobilizări financiare	I. Surse stabile (aciclice) (SS), din care: 1. Capitaluri proprii 2. Datorii pe termen lung 3. Amortizare, provizioane şi alte ajustări privind pierderea/deprecierea de valoare
II. Active ciclice aferente exploatării (ACE), din care: 1. Stocuri 2. Creanţe aferente exploatării 3. Cheltuieli în avans de exploatare	II. Surse ciclice de exploatare (SCE), din care: 1. Datorii faţă de furnizori 2. Datorii faţă salariaţi 3. Datorii fiscale 4. Venituri în avans din exploatare 5. Alte datorii din exploatare
III. Active ciclice din afara exploatării (ACAE), din care: 1. Creanţe fiscale 2. Alte creanţe 3. Cheltuieli în avans din afara exploatării	III. Surse ciclice din afara exploatării (SCAE), din care: 1. Impozit pe profit etc. 2.Venituri în avans din afara exploatării 3. Alte obligaţii din afara exploatării
IV. Trezorerie de activ (TA), din care: 1. Investiţii financiare pe termen scurt 2. Disponibilităţi (Casa şi conturi la bănci)	IV. Trezorerie de pasiv (TP), din care: 1. Credite pe termen scurt 2. Efecte scontate neajunse la scadenţă

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Studiu de caz

Se analizează poziția financiară a unei societăți care are ca obiect de activitate fabricarea produselor farmaceutice de bază. Situația activelor, datoriilor și capitalurilor proprii este prezentată în tabelul 6.2.

Informații suplimentare

Tabelul 6.5. *Situația activelor imobilizate*

– lei –

Valoare brută	01.01.N	Creșteri	Ieșiri	31.01.N
Imobilizări necorporale	37.142.436	12.541.609	411.961	49.272.084
Imobilizări corporale	612.699.737	87.298.564	53.216.095	646.782.206
Imobilizări financiare	0	0	0	0
Total active imobilizate	649.842.173	99.840.173	53.628.056	696.054.290

Amortizare	01.01.N	Creșteri	Ieșiri	31.01.N
Imobilizări necorporale	17.432.830	1.999.490	0	19.432.320
Imobilizări corporale	144.522.705	22.430.954	1.012.272	165.941.387
Total active imobilizate	161.955.535	24.430.444	1.012.272	185.373.707

Ajustări pentru depreciere	01.01.N	Creșteri	Ieșiri	31.01.N
Imobilizări necorporale	0	0	0	0
Imobilizări corporale	296.252	0	0	296.252
Imobilizări financiare	0	0	0	0
Total active imobilizate	296.252	0	0	296.252

Tabelul 6.6. *Situația stocurilor*

– lei –

Indicatori	01.01.N	31.01.N
Stocuri	108.691.209	106.017.776
Valoare brută	108.691.209	106.017.776
Ajustări depreciere	0	0

Tabelul 6.7. *Situația creanțelor*

– lei –

Indicatori	01.01.N	31.01.N
Clienți și conturi asimilate	252.898.055	269.757.529
Valoare brută	282.055.519	291.188.584
Ajustări depreciere	29.157.464	21.431.055
Debitori diverși	2.867.521	631.177
Valoare brută	6.300.228	4.063.884
Ajustări depreciere	3.432.707	3.432.707
Alte creanțe de exploatare	2.957.663	4.218.305
Total creanțe	258.723.239	274.607.011

Tabelul 6.8. *Situația datoriilor*

– lei –

Indicatori	01.01.N	31.01.N
Furnizori și conturi asimilate	52.494.928	85.892.613
Alte datorii de exploatare	18.941.162	18.006.120
Datorii impozit amânat	31.119.874	31.483.086
Datorii diverse	183.630	139.650
Total	102.739.594	135.521.469

Tabelul 6.9. *Situația datoriilor*

– lei –

Indicatori	01.01.N	31.01.N
Împrumuturi mai mari de un an	82.677.774	78.112.226
Scadența mai mare de un an	73.491.355	68.348.198
Scadența mai mică de un an	9.186.419	9.764.028
Credite bancare pe termen scurt	78.335.218	66.668.476
Total	161.012.992	144.780.702

Dividendele sunt în sumă de 5.673.403 lei în anul N-1 și de 3.774.337 lei în anul N.

Tabelul 6.10. *Bilanț funcțional*

– mii lei –

Active	01.01.N	31.01.N	Resurse	01.01.N	31.01.N
Imobilizări necorporale	37.142	49.272	Capitaluri proprii	582.945	608.766
Imobilizări corporale	612.700	645.782	Subvenții pentru investiții	2.773	2.467
Imobilizări financiare	0	0	Amortizare, ajustări, provizioane	208.371	214.387
			Datorii financiare	82.678	78.112
Active stabile	**649.842**	**696.054**	**Resurse stabile**	**876.767**	**903.732**
Stocuri	108.691	106.018	Datorii de exploatare	71.436	103.899
Creanțe aferente exploatării	285.013	295.407			
Cheltuieli înregistrate în avans aferente exploatării	1.666	2.268	Venituri înregistrate în avans aferente exploatării	0	0
Active ciclice de exploatare	**395.370**	**403.693**	**Resurse ciclice de exploatare**	**71.436**	**103.899**
Creanțe în afara exploatării	6.301	4.064	Datorii fiscale în afara exploatării	31.120	31.483
			Datorii diverse	184	140
Cheltuieli înregistrate în avans în afara exploatării	0	0	Venituri înregistrate în avans în afara exploatării	0	0
Active ciclice în afara exploatării	**6.301**	**4.064**	**Resurse ciclice în afara exploatării**	**31.304**	**31.623**
Disponibilități	6.329	2.111	Credite curente	78.335	66.668
Investiții pe termen scurt	0	0	Efecte scontate neajunse la scadență	0	0
Trezoreria de activ	**6.329**	**2.111**	**Trezoreria de pasiv**	**78.335**	**66.668**
Total activ	**1.057.842**	**1.105.922**	**Total resurse**	**1.057.842**	**1.105.922**

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

6.2. Analiza structurii patrimoniale

Aprecierea poziției financiare din perspectiva semnificației relative a elementelor componente poate fi realizată cu ajutorul analizei structurii patrimoniale, cu valențe informaționale complexe, vizând specificul industriei în care activează entitatea, managementul acesteia, precum și caracteristicile mediului în care își desfășoară activitatea.

Metoda de analiză utilizată este metoda ratelor, acestea fiind relevante în aprecierea abilității de constituire a capitalurilor și de alocare a acestora, a modificărilor structurale generate de politicile adoptate și de schimbările intervenite în mediul de desfășurare a activității.

Analiza structurii patrimoniului are ca principale ***obiective***[123]:

- stabilirea ponderii diferitelor elemente patrimoniale;
- evidențierea tendințelor în situația mijloacelor economice și a surselor de finanțare;
- aprecierea stării patrimoniale și financiare;
- fundamentarea politicii și strategiei financiare.

Analiza structurii permite atât observarea facilă a modificărilor structurale apărute la nivelul societății de-a lungul timpului, cât și efectuarea de comparații între entitățile concurente și față de mediile sectoriale.

Construcțiile structurale depind de factori de natură internă și externă entității, micro, respectiv macroeconomici, cu grad diferit de controlabilitate și manifestare, precum: specificul activității desfășurate, mărimea, factorii juridici, deciziile operaționale, strategia investițională, intensitatea capitalizării, politica de finanțare funcție de condițiile de finanțare și accesul la diverse surse financiare, caracteristicile mediului în care se desfășoară activitatea (economic, demografic, social, politic, fiscal etc.).

6.2.1. Analiza structurii activului

Ratele de structură a activului se determină ca raport între un element/grupa de active și grupa/totalul activelor. În funcție de compoziția patrimonială se determină:

1. Rata activelor imobilizate

$$\frac{Activele\ \ imobilizate}{Total\ activ} \times 100$$

Această rată evidențiază gradul de imobilizare a capitalului la nivelul unei societăți, prezentând valori ce diferă în funcție de apartenența sectorială și gestiunea entității. Dimensiunea acestui indicator este influențată atât de factori tehnici, economici și juridici, cât și de politicile contabile adoptate (sistemul de amortizare, tratamentul în evaluare – de bază sau alternativ, opțiunea pentru capitalizare sau recunoașterea în cheltuieli a unor elemente etc.).

---

[123] Buglea, S., 2011. *Analiză economico-financiară*, ediția a II-a, Editura Mitron, Timișoara, p. 77.

Interpretarea mărimii și evoluției acestei rate implică un raționament riguros. O majorare a ratei relevă o suplimentare a importanței activelor utilizabile pe o mai lungă durată, asigurând premisele dezvoltării și o credibilitate crescută. Dinamica activelor imobilizate trebuie corelată cu cea a cifrei de afaceri, pentru a aprecia valorificarea investițiilor. De asemenea, este necesară analiza dinamicii sectorului în care societatea activează. O dinamică atractivă a sectorului impune adoptarea unor strategii care să permită creșterea cotei de piață, implicând creșterea imobilizărilor necorporale (licențe, brevete), a capacităților de producție sau a participațiilor financiare[124]. Pe de altă parte, o imobilizare prea mare a capitalului în active imobilizate poate crea pe termen scurt probleme de lichiditate financiară dacă entitatea nu dispune de suficient numerar pentru finanțarea activității curente[125].

Mărimea și evoluția acestei rate constituie repere ale dezvoltării, ale gradului de maturitate, ale competitivității, ale flexibilității entității economice, utile pentru o gamă largă de părți interesate (investitori, creditori, concurenți).

Luând în considerare componentele activului imobilizat, pot fi determinate următoarele rate:

- $\text{Rata imobilizărilor necorporale} = \frac{\text{Imobilizări necorporale}}{\text{Total activ}} \times 100$

Investirea în active intangibile constituie o sursă importantă de avantaj competitiv și de creare de valoare. Indiferent de sectorul de activitate, societățile care investesc mai mult în active necorporale prezintă o creștere mai mare și performanțe suplimentare în raport cu concurenții. Nivelul acestei rate este superior în cazul societăților mari, ale căror resurse financiare permit orientarea spre dezvoltarea strategică sustenabilă.

- $\text{Rata imobilizărilor corporale} = \frac{\text{Imobilizări corporale}}{\text{Total activ}} \times 100$

Ponderea activelor corporale (terenuri, construcții, instalații și echipamente) în activele totale ale societății evidențiază intensitatea capitalizării în funcție de particularitățile sectoriale și riscuri de lichiditate corespunzătoare (societăților a căror activitate necesită o infrastructură importantă sau echipamente costisitoare, precum cele din producția și distribuția de energie, transporturi feroviare, industria grea etc., sau care presupun investiții imobiliare semnificative, precum cele din industria ospitalității, sau investiții funciare, precum exploatațiile agricole, prezintă rate ale imobilizărilor corporale ridicate), strategia și

[124] Pantea, M.I., 2017. *Analiza economico-financiară – instrument al managementului* întreprinderii, Editura Universității de Vest, Timișoara, p. 129.
[125] Lala-Popa, I., Miculeac, M.E., 2009. *Analiza economico-financiară – Elemente teoretice și studii de caz*, Editura Mirton, Timișoara, p. 62.

Scanned with OKEN Scanner

eficiența managementului societății. Evoluția ratei relevă aspecte referitoare la poziția pe curba ciclului de viață a afacerii, la nivelul de creștere și de competitivitate al entității economice.

Influențe semnificative asupra dimensiunii indicatorului au:

- politica de investiții: creșterea mărimii indicatorului ca urmare a unei rate a investirii ridicate asigură competitivitatea entității; un ritm scăzut al investirii, corelat cu un grad crescut de uzură determină un nivel mai mic al ratei, cu afectarea calității activității;
- politica de amortizare: aplicarea regimurilor de amortizare prevăzute de legislația în vigoare determină valori diferite de raportare a activelor imobilizate și implicit mărimi diferite ale ratelor de structură și ale gradului de uzură. Astfel, aplicarea regimului de amortizare accelerat va afecta semnificativ mărimea ratei, diminuând-o, generând efecte favorabile la nivelul societății: recuperarea mai rapidă a capitalurilor investite, alinierea la evoluțiile tehnologice și beneficierea de facilități fiscale;
- alegerea tratamentului contabil de evaluare pentru imobilizările corporale: opțiunea pentru cost sau valoare justă se va reflecta în valori diferite ale ratei;
- modalitatea de reflectare a ajustărilor pentru deprecierea activelor imobilizate: în cazul în care societatea nu recunoaște aceste pierderi de valoare, ratele calculate sunt superioare, oferind o imagine denatură asupra potențialului de producție.

- Rata imobilizărilor financiare = $\frac{\text{Imobilizări financiare}}{\text{Total activ}} \times 100$

Mărimea acestei rate reflectă dimensiunea relațiilor strategice și financiare pe care o anumită societate le are cu alte entități economice în vederea obținerii efectelor de sinergie sau susținere a creșterii externe (participații deținute la alte companii, finanțări acordate etc.)[126].

Nivelul ratei depinde atât de factori interni entității economice, precum nivelul de dezvoltare, ritmul de creștere internă, poziția pe curba ciclului de viață a afacerilor din portofoliu, sursele financiare de care dispune, managementul financiar, strategia societății, precum și de factori externi, precum nivelul de dezvoltare a pieței financiare, oportunitățile investiționale, reglementările în domeniu etc. Piețele financiare asigură transferul resurselor de la cei care au excedente de investit către cei care au nevoie de o sursă de finanțare a activelor corporale, respectiv dirijarea eficientă a fluxului de economii și investiții în economie, în vederea acumulării de capital și creșterii producției.

[126] Robu, V., Anghel, I., Șerban, C.E. (coordonatori), 2014. *Analiza economico-financiară a firmei*, Editura Economică, București, p. 431.

Scanned with OKEN Scanner

2. Rata activelor circulante

$$\frac{Active\ circulante}{Total\ activ} \times 100$$

Această rată reflectă ponderea activelor cu o lichiditate mai mică de un an în totalul activelor societății. Nivelul activității curente, gestiunea stocurilor (nivelul, cantitatea și intervalul de timp de aprovizionare, frecvența achizițiilor), politica comercială a societății, puterea de negociere cu clienții, gestiunea trezoreriei sunt factori ce determină dimensiunea activelor circulante (curente). Complementar, volumul activității curente este determinat în corelație cu investițiile realizate, cu ajustarea aferentă nivelului și evoluției cererii.

Aprofundând analiza pe componentele activelor circulante, pot fi determinate următoarele rate:

- $Rata\ stocurilor = \frac{\text{Stocuri}}{\text{Total activ}} \times 100$

Această rată evidențiază ponderea imobilizărilor în stocuri la nivelul societății, mărimea sa fiind determinată de:

- particularitățile sectorului de activitate: societățile care activează în industrii producătoare, precum și cele de distribuție prezintă niveluri ridicate ale ratei;
- specificul procesului de fabricație: rata stocurilor se amplifică în cazul unui ciclu lung de fabricație;
- tehnologia utilizată: în cazul unor linii de fabricație uzate moral și fizic, timpul necesar obținerii produselor, consumurile materiale sunt superioare, fiind necesare stocuri corespunzătoare;
- gestiunea stocurilor: o atitudine conservatoare, specifică unui management caracterizat prin aversiune la risc, va determina existența unor stocuri și rate ale stocurilor superioare. De asemenea, ineficiența gestiunii stocurilor, generată de instabilitatea relațiilor cu furnizorii și clienții, o monitorizare deficitară a stocurilor pe sortimente, în funcție de contribuția la vânzări, de termenele de expirare, poate determina un nivel ridicat al ratei;
- volumul de activitate: o creștere a volumului de activitate necesită o majorare a stocurilor și, implicit, a mărimii ratei stocurilor;
- raportul dintre ritmul de fabricație și ritmul de livrare: în cazul în care eforturile de majorare a producției nu sunt susținute de o desfacere corespunzătoare, stocurile se pot majora;

Scanned with OKEN Scanner

- activitatea partenerilor de afaceri: întârzierile sistematice în livrarea comenzilor, precum și deficiențele cantitative și calitative impun constituirea unor stocuri superioare;
- politica contabilă adoptată: această vizează, în principal, metoda de evaluare la ieșirea din patrimoniu și alegerea tratamentului contabil privind ajustarea pentru depreciere. În cazul creșterii prețurilor de achiziție, prin utilizarea metodei CMP, stocurile vor fi evaluate inferior comparativ cu situația utilizării metodei LIFO. Nerecunoașterea ajustărilor pentru depreciere de valoare în cazul stocurilor cu mișcare lentă și greu vandabile va determina mărimi și niveluri ale stocurilor mai mari, fără o lichiditate certă.

- *Rata creanțelor* = $\frac{\text{Creanțe}}{\text{Total activ}} \times 100$

Mărimea și evoluția ratei creanțelor sunt rezultatul unui complex de factori, interpretarea lor necesitând o introspecție particularizată în funcție de elementul component: creanțe comerciale și alte creanțe, de exploatare sau în afara exploatării. Ponderea creanțelor comerciale este determinată de:

- specificul sectorului de activitate: apartenența sectorială generează mărimi particulare ale ratei. Astfel, societățile ce desfășoară activități care implică încasarea cu preponderență la vedere a creanțelor comerciale (distribuție, HORECA etc.) prezintă ponderi scăzute ale creanțelor, în timp ce societățile producătoare prezintă valori mai ridicate ale ratei;
- volumul de activitate: o creștere a volumului de activitate implică o majorare a creanțelor comerciale și, implicit, a mărimii ratei creanțelor;
- gestiunea creanțelor: un management eficient al creanțelor comerciale, printr-o putere de negociere ridicată cu clienții și o durată de încasare mai rapidă a creanțelor, precum și prin eliminarea creanțele neperformante, va asigura valori mai scăzute ale ratei, cu efect asupra profitului și fluxurilor de trezorerie;
- politica contabilă adoptată: nivelul de recunoaștere a deprecierilor și pierderilor de valoare în cazul creanțelor influențează mărimea ratei.

Analiza acestei rate se realizează în corelație cu cea a termenelor de încasare a acestora, precum și a gradului de certitudine în ceea ce privește încasarea acestora.

- *Rata disponibilităților* = $\frac{\text{Disponibilități}}{\text{Total activ}} \times 100$

Scanned with OKEN Scanner

Această rată este utilizată ca o măsură a lichidității interne a societății, reflectând gradul de asigurare cu disponibilități bănești. Dimensiunea acestei rate trebuie privită cu rezerve, ținând cont de faptul că volumul disponibilităților variază de la o perioadă la alta. O valoare ridicată a acestei rate poate evidenția o situație favorabilă în cazul asigurării echilibrului financiar al entității, dar poate fi și efect al unei imobilizări a disponibilităților bănești la nivelul societății, al unei subutilizări a acestora. Ca urmare, pentru obținerea unor informații relevante, se impune analiza acestei rate pentru perioade scurte de timp, precum și a corelației existente între încasări și plăți[127].

- *Rata investițiilor pe termen scurt* = $\frac{\text{Investiții pe termen scurt}}{\text{Total activ}} \times 100$

Mărimea și evoluția acestei rate relevă aspecte complexe ce vizează atât mediul intern, cât și cel extern al entității. Existența unor excedente de lichidități pe termen scurt în raport cu datoriile exigibile constituie premisa unor plasamente pe termen scurt, oportunitate valorificată în funcție de viziunea managerială, aversiunea la risc, lichiditatea și nivelul de dezvoltare ale pieței financiare, precum și de randamentele financiare.

6.2.2. Analiza structurii surselor de finanțare

Principalele surse de finanțare sunt prezentate schematic astfel:

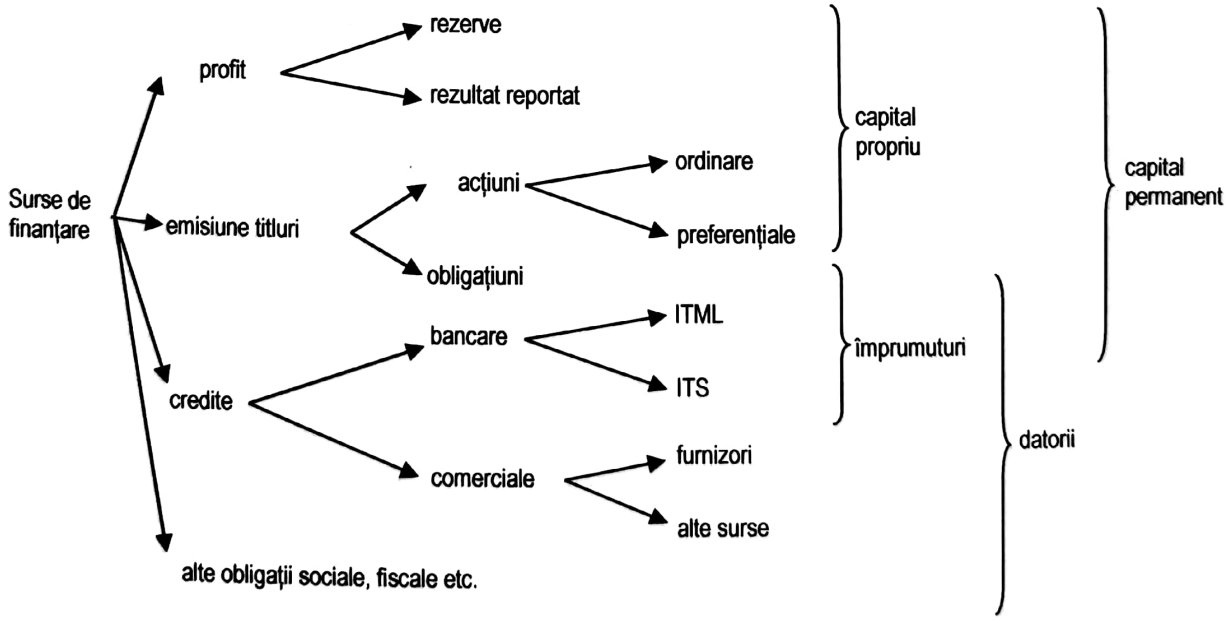


Figura 6.1. *Sursele de finanțare a entităților economice*[128]

[127] Siminică, M., 2008. *Diagnosticul financiar al firmei*, Editura Universitaria, Craiova, p. 40.
[128] Petcu, M., 2003. *Analiza economico-financiară a întreprinderii*, Editura Economică, București, p. 425.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Ratele de structură a surselor de finanțare reflectă importanța relativă și evoluția în timp a diferitelor surse de finanțare utilizate de către entitatea economică, ca rezultat al arbitrajului rentabilitate-risc, al accesului la diverse surse de finanțare, al optimizărilor fiscale etc.

Principalele rate de structură ale surselor de finanțare sunt:

1. Rata stabilității financiare

$$\frac{Capital\ permanent}{Total\ resurse} \times 100$$

Această rată evidențiază măsura în care societățile apelează la surse de finanțare pe termen lung, fiind un reper în aprecierea constanței acestora în timp, asigurând un anumit grad de confort din punct de vedere al riscului de insolvabilitate, și al echilibrului financiar, în cazul corelației cu nevoile de finanțare pe termen lung. Aceste fonduri sunt reprezentate de capitalul permanent, care înglobează sursele de finanțare pe termen lung indiferent de proveniența și natura acestora (capital propriu, credite pe termen lung, leasing). Un nivel minim care oferă o stabilitate acceptabilă este de 50%, fiind considerat adecvat un nivel în jurul valorii de 66%[129].

2. Rata autonomiei financiare

$$\frac{Capital\ propriu}{Total\ resurse} \times 100$$

Indicatorul reflectă ponderea surselor proprii pe termen lung în totalul resurselor, permițând aprecierea independenței societății în fundamentarea deciziilor de finanțare și investire, precum și a riscului de insolvabilitate. Creșterea capitalurilor proprii prin reinvestirea profitului sau noi aporturi întărește poziția financiară a societății. În evaluarea echilibrului financiar, rata constituie o modalitate mai conservatoare de analiză a finanțării activelor entității. Rate ale capitalurilor proprii de 50% sau mai mici sunt specifice societăților cu efect de levier, în timp ce valorile mai mari de 50% reflectă o politică conservatoare, aceste societăți utilizând într-o mai mare măsură finanțarea din capitaluri proprii decât din datorii. Literatura de specialitate și practica în domeniu consideră că o valoare mai mare de 33% caracterizează o situație de normalitate, sub rezerva particularităților specifice domeniului de activitate, a restricțiilor legislative în materie, a uzanțelor mediului de afaceri. Potențialii investitori și creditori manifestă preferință pentru o valoare ridicată a acestei rate, ca un semnal al faptului că societatea este administrată în mod conservator, își plătește facturile la scadență, prezentând un risc scăzut de insolvabilitate. Pentru a interpreta variația ratei autonomiei financiare este necesară identificarea factorilor determinanți. O creștere a ratei, în special pe

[129] Pantea, M.I., 2017. *Analiza economico-financiară – instrument al managementului întreprinderii*, Editura Universității de Vest, Timișoara, p. 119.

seama acumulării de rezerve pe baza profitului reinvestit, este apreciată favorabil. Totodată, diminuarea ratei poate fi generată de creşterea obligaţiilor curente, care nu implică costuri de finanţare, şi a datoriilor financiare în măsura în care societatea beneficiază de un efect de levier, majorându-şi rentabilitatea financiară, fiind apreciată de asemenea, favorabil.

O formă complementară de evaluare a autonomiei financiare este determinată prin corelarea doar a resurselor stabile, ca raport între capitalurile proprii şi capitalurile permanente. Mărimea **ratei autonomiei financiare la termen** este determinată de raportul dintre capitalurile proprii şi capitalurile permanente. Se apreciază favorabil atât creşterea ratei, ce evidenţiază o scădere a riscului, cât şi diminuarea acesteia, în condiţiile în care creşterea datoriilor financiare implică un efect de levier.

3. Rata datoriilor

$$\frac{Datorii\ totale}{Total\ resurse} \times 100$$

Gradul de îndatorare este un reper în evaluarea politicii financiare a unei societăţi, relevând proporţia în care aceasta îşi finanţează activele din datorii. De asemenea, o valoare ridicată a ratei este un semnal al riscului de insolvabilitate.

Mărimea ratei datoriilor variază mult între industrii, societăţile capital intensive prezentând un nivel superior al indicatorului. În analizele comparative la nivelul industriei, nivelul şi dinamica ratei datoriilor pot evidenţia atât situaţii atipice datorate unor circumstanţe conjuncturale, cât şi dificultăţi ale entităţii în achitarea datoriilor scadente sau în contractarea unor noi datorii.

Aprofundând analiza pe componentele datoriilor, pot fi dezvoltate rate ale datoriilor complementare, în funcţie de criteriul de structurare:

- ***exigibilitatea datoriilor***: considerarea datoriilor în funcţie de scadenţa lor, permite determinarea ratei datoriilor pe termen scurt şi a ratei datoriilor pe termen lung. Aceste rate evidenţiază importanţa relativă a cererilor viitoare de numerar necesar achitării datoriilor scadente. În corelaţie cu ratele activelor structurate în funcţie de lichiditatea pe un orizont de timp similar, ratele datoriilor furnizează informaţii privind realizarea echilibrului financiar în intervalul analizat:

$$Rata\ datoriilor\ pe\ termen\ scurt = \frac{Datorii\ pe\ termen\ scurt}{Total\ resurse} \times 100$$

$$Rata\ datoriilor\ pe\ termen\ lung = \frac{Datorii\ pe\ termen\ lung}{Total\ resurse} \times 100$$

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

O creştere a ratei datoriilor pe termen scurt este apreciată favorabil dacă este generată de variaţia similară a obligaţiilor curente, neoneroase. O scădere a ratei este considerată benefică pentru societate dacă este determinată de diminuarea creditelor pe termen scurt ca urmare a unor decalaje favorabile între încasările şi plăţile aferente activităţii curente.

Apelarea într-o mai mare măsură la datorii financiare pe termen lung se reflectă în valoarea superioară a ratei datoriilor pe termen lung, situaţie favorabilă în condiţiile unui efect de levier al îndatorării.

- ***natura datoriilor***: considerarea datoriilor în funcţie de natura lor, permite determinarea ratei datoriilor financiare, a ratei datoriilor de exploatare, a ratei datoriilor comerciale, evidenţiind preponderenţele diverselor surse de finanţare ale societăţii:

$$Rata\ datoriilor\ financiare = \frac{Datorii\ financiare}{Total\ resurse} \times 100$$

$$Rata\ datoriilor\ de\ exploatare = \frac{Datorii\ exploatare}{Total\ resurse} \times 100$$

$$Rata\ datoriilor\ comerciale = \frac{Datorii\ comerciale}{Total\ resurse} \times 100$$

Apelarea la datorii financiare este favorabilă în condiţiile unui efect de levier, dar amplifică probabilitatea ca societatea să nu îşi poată onora obligaţiile la scadenţă, implicând risc de insolvabilitate. O creştere a ratei de îndatorare determină o suplimentare a riscului, penalizată de creditori prin rate ale dobânzilor superioare, afectând profitul şi transformând efectul de levier al îndatorării într-unul contrar. Investitorii accepte un risc financiar mai ridicat în condiţiile unui risc operaţional redus.

Creşterea ratei datoriilor comerciale şi a altor datorii de exploatare este apreciată favorabil în măsura în care este rezultatul unor extinderi ale termenelor de plată a acestora.

Sintetizând, ratele de structură financiară se pot structura:

Criteriu	Rate de structură financiară
▪ după exigibilitate	▪ rata stabilităţii financiare ▪ rata datoriilor curente (datoriilor pe termen scurt) ▪ rata datoriilor pe termen lung
▪ după sursa de proveniență	▪ rata autonomiei financiare ▪ rata autonomiei financiare la termen ▪ rata datoriilor
▪ după natură	▪ rata autonomiei financiare ▪ rata datoriilor financiare ▪ rata datoriilor de exploatare ▪ rata datoriilor comerciale

Studiu de caz

Analiza structurii patrimoniale a societății care are ca obiect de activitate fabricarea produselor farmaceutice de bază.

Tabelul 6.11

– % –

Rate de structură	N-1	N
Rata activelor imobilizate	56,50	57,00
Rata imobilizărilor necorporale	2,28	3,33
Rata imobilizărilor corporale	54,22	53,67
Rata imobilizărilor financiare	0,00	0,00
Rata activelor circulante	43,50	43,00
Rata stocurilor	12,59	11,84
Rata creanțelor	30,17	30,92
Rata investițiilor pe termen scurt	0,00	0,00
Rata disponibilităților	0,73	0,24

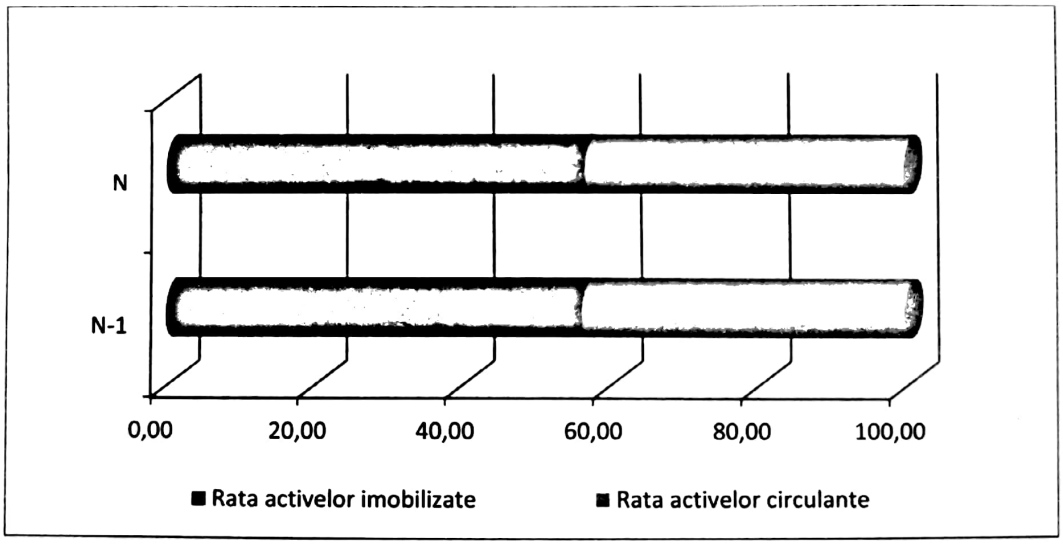


Figura 6.2. *Structura activelor*

În cadrul patrimoniului societății, activele imobilizate dețin ponderea cea mai mare (cca. 57%), situație specifică sectorului de activitate. Activele circulante dețin o pondere mai scăzută de 43,50%, respectiv de 43,00%. Modificarea redusă a ponderilor celor două categorii de active evidențiază o stabilitate la nivelul activității.

Scanned with OKEN Scanner

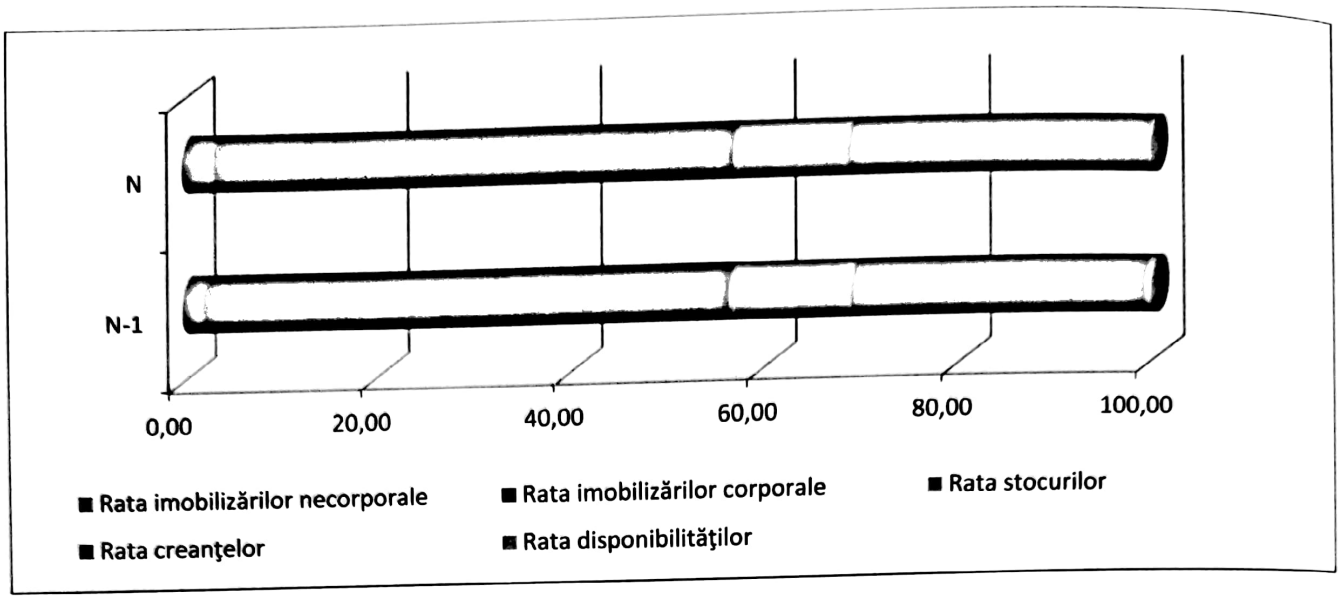


Figura 6.3. *Detalierea structurii activelor*

Aprofundând analiza la nivelul elementelor componente ale activelor, se constată faptul că imobilizările corporale deţin ponderea principală (cca.54%), fiind reprezentate de terenuri, construcţii, instalaţii tehnice şi maşini şi investiţii în curs de execuţie. Investiţiile realizate în cursul anului în echipamente pentru asigurarea calităţii, modernizarea tehnologiilor de fabricaţie şi digitalizarea activităţilor sunt aferente imobilizărilor corporale în curs de execuţie la începutul anului. Imobilizările necorporale deţin o pondere redusă, fiind constituite din cheltuieli de dezvoltare de produse noi.

Analiza structurală a activelor circulante relevă o pondere ridicată deţinută de creanţe (cca. 31%). În cadrul acestora, creanţele comerciale prezintă o importanţă relativă semnificativă şi în creştere, fiind constituite din creanţe în termenul de scadenţă. Stocurile s-au diminuat ca sumă şi ca pondere în totalul activelor, sunt adaptate nevoii de fabricaţie şi vânzare, luând în considerare contextul internaţional caracterizat prin creşterea duratelor de aprovizionare. Materiile prime şi materialele consumabile aflate în stoc la sfârşitul perioadei analizate sunt în termenul de valabilitate, asigurând derularea procesului de producţie pe o perioadă de aproximativ treiluni. Produsele finite şi mărfurile existente în stoc la data de 31.12.N corespund planului de vânzări estimat pentru prima parte a anului N+1. Casa şi conturi la bănci prezintă o pondere redusă şi în scădere, suma acestora diminuându-se semnificativ (cu 67%).

Tabelul 6.12

– % –

Rate de structură	N-1	N
Rata autonomiei financiare	67,21	67,84
Rata stabilităţii financiare	79,33	78,99
Rata datoriilor	32,79	32,16

Scanned with OKEN Scanner

Societatea prezintă o configurație relativ stabilă a structurii financiare, cu valori ale ratelor ce se mențin în intervalul analizat. Activele sunt finanțate cu precădere din capitaluri proprii, relevând o politică conservatoare a entității, înscrisă în practica industriei, rata autonomiei financiare înregistrând valori de cca. 67%. Cca. 79% din resursele de finanțare sunt pe termen lung, ceea ce asigură stabilitate din punct de vedere financiar. Rata datoriilor este de cca. 32%, în cadrul acestora datoriile financiare deținând 56%. Societatea apelează la credite bancare pentru a-și finanța investițiile și activitatea curentă. Datoriile comerciale s-au majorat, având o pondere ce crește de la 18,55% în anul N-1 la 29,83% în anul N.

6.3. Analiza activului net

Activul net reflectă activele societății negrevate de datorii, respectiv mărimea cu care activele totale exced datoriile totale, constituind interesul rezidual al acționarilor/asociaților în activele societății. Validitatea deciziei de investire a capitalurilor în societate se materializează în patrimoniul ce le revine.

Principala sursă de informații utilizată în analiza activului net o constituie bilanțul financiar. Detalii utile analizei activului net se regăsesc în situația modificărilor capitalului propriu și în notele explicative la situațiile financiare anuale.

Activul net poate fi determinat pe baza a două metode:

a) metoda sintetică

$$A_n = A_t - D$$

unde:

A_n – activul net;

A_t – active totale;

D – datorii totale.

Activul net indică măsura în care activele rămân la dispoziția investitorilor în capitalurile proprii ale societății. Această metodă de determinare vizează exprimarea materială a activului net, fiind utilă proprietarilor, managerilor, potențialilor investitori și creditori financiari, reprezentând o referință în aprecierea eficienței proceselor de constituire și utilizare a capitalurilor și cumularea averii, în fundamentarea măsurilor de îmbunătățire a gestiunii activelor și datoriilor, în evaluarea societății (activul net contabil reflectând valoarea patrimonială a acesteia, sub rezerva că acest indicator permite determinarea valorii societății pe baza costurilor istorice și nu a valorilor de piață), în determinarea puterii financiare a societății, a stabilității, a performanței și a bonității afacerii. O utilizare eficientă a activelor permite acoperirea datoriilor implicate și degajarea de profituri care sporesc avuția acționarilor/asociaților. Opțiunea pentru diverse tipuri de datorii și condițiile de îndatorare

Scanned with OKEN Scanner

generează cost, risc, presiune pe averea proprietarilor. Optimizarea politicii de îndatorare, asociată corespunzător cu decizia de investire, se reflectă în creşterea averii proprietarilor. O valoare pozitivă a activului net evidenţiază o bună sănătate financiară. Valoarea negativă a activului net este percepută de creditori nefavorabil, semnalând risc de insolvabilitate.

b) metoda aditivă

Această metodă abordează finanţarea activului net, determinat prin luarea în considerare a surselor proprii de finanţare: capital social, prime de capital, rezerve din reevaluare, rezerve, diferenţe de curs valutar din conversia situaţiilor financiare anuale individuale într-o monedă de prezentare diferită de monedă funcţională, diferenţa de valoare generată de răscumpărarea propriilor acţiuni, câştiguri legate de instrumentele de capitaluri proprii, pierderi legate de instrumentele de capitaluri proprii, rezultat reportat şi rezultatul exerciţiului, corectat cu repartizările efectuate din acesta în cursul exerciţiului respectiv.

Analiza activului net vizează problematica dinamicii şi a structurii acestuia. Determinarea şi analiza evoluţiei activului net implică structurarea informaţiile din bilanţul financiar astfel:

Tabelul 6.13

Nr. crt.	Indicatori	N –1	N	Modificări absolute	Indice (%)
1	Active imobilizate – total, din care:				
1.1	Imobilizări necorporale				
1.2	Imobilizări corporale				
1.3	Imobilizări financiare				
2	Active circulante – total, din care:				
2.1	Stocuri				
2.2	Creanţe				
2.3	Investiţii financiare pe termen scurt				
2.4	Disponibilităţi				
3	Activ total (1 + 2)				
4	Datorii totale				
5	Activul net (3 – 4), finanţat din (5.1+5.2+5.3+5.4+5.5+5.6-5.7+5.8-5.9+5.10+5.11):				
5.1	Capital social vărsat				
5.2	Prime de capital				
5.3	Rezerve din reevaluare				
5.4	Rezerve (legale, statutare sau contractuale, alte rezerve)				
5.5	Rezultat reportat				
5.6	Rezultatul exerciţiului				
5.7	Repartizarea profitului				
5.8	Câştiguri (pierderi) legate de instrumentele de capitaluri proprii				
5.9	Acţiuni proprii				
5.10	Alte surse de capitaluri proprii				
5.11	Alte elemente de capitaluri proprii din retratări pentru analiză				

Scanned with OKEN Scanner

Evoluția activului net se poate explica prin compararea dinamicii activelor totale cu cea a datoriilor totale precum și prin modificările intervenite în structura acestora:

creșterea activului net	devansarea ritmului de creștere a datoriilor totale de către cel de majorare a activelor totale
	diminuarea activelor totale într-un ritm inferior celui de scădere a datoriilor totale
	menținerea activelor totale în condițiile diminuării datoriilor

Din perspectiva surselor de finanțare, în cadrul capitalurilor proprii, ca echivalent al activului net, se regăsesc atât elemente generate de operațiile interne ale societății, cât și elemente de natură externă, aferente deciziilor proprietarilor.

Performanța activității se regăsește în profitul generat prin operațiile derulate, constituind sursa internă de creștere a capitalurilor proprii. Repartizarea profitului determină modificări ale capitalurilor proprii la nivelul rezervelor legale, rezervele statutare și rezultatului reportat, care poate fi profit nerepartizat (majorând activul net) sau pierdere neacoperită (diminuând activul net).

Majorarea capitalurilor proprii prin noi aporturi ale proprietarilor asigură o îmbunătățire a autonomiei și stabilității financiare ale societății. Această decizie implică costuri ridicate și un triplu efect de diluare: pe termen scurt o diluare a câștigului pe acțiune/parte socială și a valorii acțiunilor/părților sociale, iar pe termen lung o modificare a raporturilor de putere, în cazul în care nu se mențin proporțiile de participare inițială la capitalul social. Capitalul social se modifică și prin conversia unor datorii în capital social și prin răscumpărarea propriilor acțiuni.

Modificări ale capitalurilor proprii sunt determinate și de câștigurile/pierderile nerecunoscute în contul de profit și pierdere reprezentate de: rezervele din reevaluare, efectele modificărilor metodelor contabile, ale corectării erorilor fundamentale, ale aplicării IAS 29, precum și cele aferente aplicării pentru prima dată a IFRS.

- Conform IAS 16, evaluarea ulterioară a activelor imobilizate se poate realiza fie la valoarea contabilă netă, fie la valoarea justă la data reevaluării. Creșterea de valoare, apreciată ca sigură și durabilă, este recunoscută ca element al capitalului propriu, asigurând imaginea fidelă a patrimoniului societății. Surplusul din reevaluare reprezintă câștig efectiv realizat la scoaterea din evidență a activului pentru care s-a constituit rezerva din reevaluare.
- Rezultatul unei societăți depinde atât de performanțele economice și financiare, cât și de politicile contabile pentru care optează administratorul. Asigurarea comparabilității în timp a informațiilor contabile și pe cale de consecință a conținutului indicatorilor utilizați în analiza economico-financiară presupune

Scanned with OKEN Scanner

aplicarea principiului permanenței metodelor, conform căruia politicile contabile și metodele de evaluare nu trebuie să fie modificate pe parcursul unui exercițiu financiar, dar nici de la un exercițiu financiar la altul. „Modificarea politicii contabile este permisă doar dacă este cerută de lege sau are ca rezultat informații mai relevante sau mai credibile referitoare la operațiunile entității"[130]. Rezultatul provenit din modificările politicilor contabile aferente exercițiilor financiare precedente este reflectat în rezultatul reportat, element de natură nemonetară al capitalurilor proprii, ce rămân la dispoziția societății pe toată durata de funcționare a acesteia.

- *Principiul intangibilității presupune corespondența informațiilor financiar-contabile din bilanțul de deschidere pentru fiecare exercițiu financiar cu cele din bilanțul de închidere al exercițiului financiar precedent. Erorile contabile pot fi generate de cauze multiple, pot proveni atât din exercițiul financiar curent, cât și din cele anterioare, fiind semnificative sau nesemnificative, impunând corecții în conformitate cu legislația în vigoare.* Corectarea erorilor din exercițiile financiare precedente nu determină modificarea situațiilor financiare aferente. Ajustarea poziției financiare și a performanței financiare se realizează prin recunoașterea acestora în rezultatul reportat și prezentarea de informații comparative în notele explicative, cu precizarea naturii erorilor și a perioadelor afectate. Se modifică în consecință capitalurile proprii ale societății.
- Activarea într-un mediu hiperinflaționist creează dificultăți în asigurarea unui conținut consecvent și comparabil al situațiilor financiare, afectând deciziile părților interesate. Eliminarea distorsiunilor și asigurarea unei imagini fidele presupun ajustarea la inflație a capitalului social, conform IAS 29.

Acțiunile proprii răscumpărate sunt evidențiate ca o corecție a capitalurilor proprii. De asemenea și câștigurile sau pierderile legate de instrumentele de capitaluri proprii (emiterea, răscumpărarea, vânzarea, cedarea cu titlu gratuit sau anularea instrumentelor de capitaluri proprii) sunt recunoscute în capitalurile proprii și prezentate distinct în bilanț, cu efecte asupra poziției financiare a societății.

[130] OMFP nr. 1802/2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale și situațiile financiare consolidate, publicat în M.O. nr. 963/30.12.2014.

Scanned with OKEN Scanner

Modificarea capitalurilor proprii poate fi reprezentată schematic astfel:

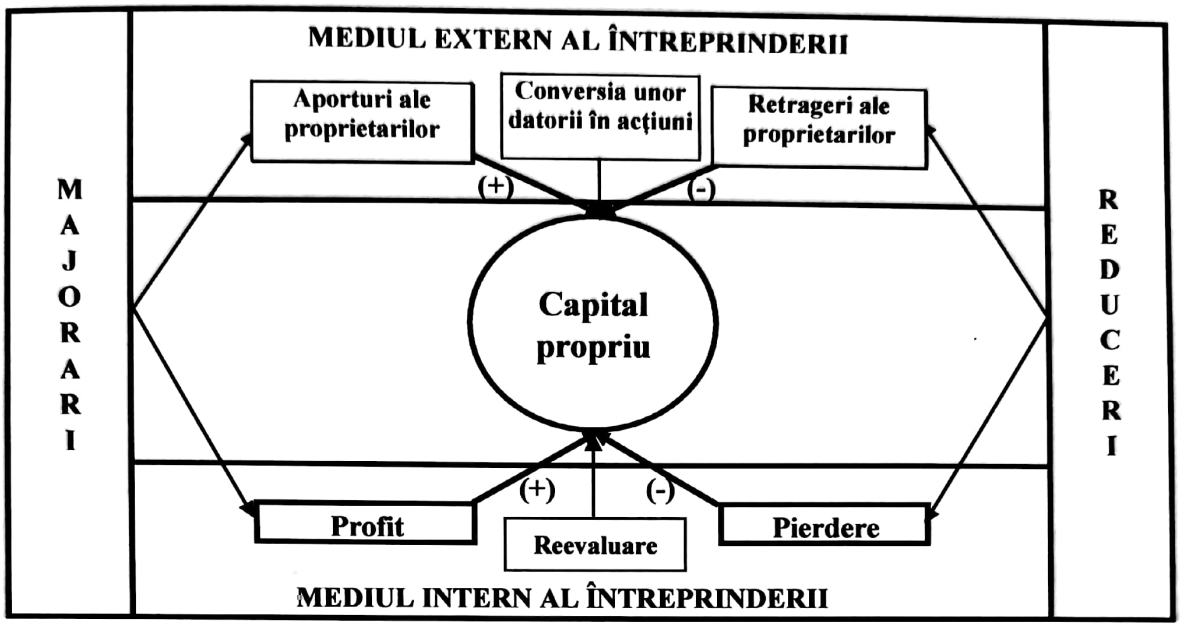


Figura 6.4. *Modificarea capitalurilor proprii*[131]

Studiu de caz

Analiza activului net al societății care are ca obiect de activitate fabricarea produselor farmaceutice de bază.

Tabelul 6.14

Indicatori	Valori (mii lei)		Modificări absolute (mii lei)	Indice (%)
	N –1	N		
Activ total	863.000	895.388	32.389	103,75
Datorii totale	282.955	287.930	4.975	101,76
Activ net	**580.045**	**607.458**	**27.413**	**104,73**

[131] Robu, V., Anghel, I., Şerban, C.E. (coordonatori), 2014. *Analiza economico-financiară a firmei*, Editura Economică, București, p. 435.

Scanned with OKEN Scanner

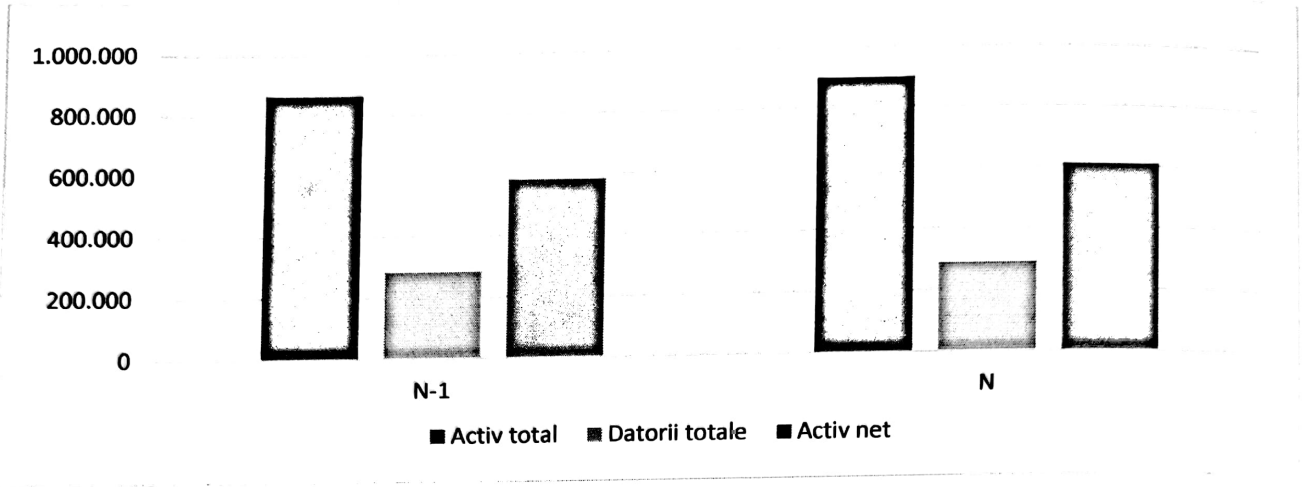


Figura 6.5. *Activul net*

Activul net prezintă o creştere cu 27.413 mii lei, respectiv cu 4,73% în intervalul analizat, generată de majorarea activelor într-un ritm superior faţă de cel al datoriilor. Investiţiile realizate în cursul anului sunt constituite din echipamente pentru asigurarea calităţii, modernizarea tehnologiilor de fabricaţie şi digitalizarea activităţilor, precum şi din cheltuieli de dezvoltare de produse noi.

Capitalurile proprii prezintă următoarea structură şi evoluţie:

Tabelul 6.15

Element al capitalului propriu	Valori (mii lei)		Modificări absolute (mii lei)	Indice (%)
	N –1	N		
Capital social vărsat ajustat	264.835	264.835	0	100,00
Rezerve din reevaluare	139.001	135.894	-3.107	97,76
Rezerve	244.563	272.581	28.018	111,46
Rezultat reportat	60.698	51.212	-9.486	84,37
Rezultatul exerciţiului	26.388	29.939	3.551	113,46
Repartizarea rezultatului	14.452	25.302	10.850	175,07
Alte surse de capitaluri proprii	-22.364	-21.743	621	100,35
Alte elemente de capitaluri proprii din retratări pentru analiză	2.773	2.467	-306	88,95
CAPITALURI PROPRII	**580.045**	**607.458**	**27.413**	**104,73**

Capitalul social se menţine constant în intervalul analizat, în structura acestuia delimitându-se vărsămintele efective în valoare de 67.134 mii lei şi incidenţele ajustării la inflaţie de 197.701 mii lei. Rezervele deţin o pondere semnificativă în capitalurile proprii ale societăţii, fiind constituite din alte rezerve, corespunzătoare facilităţilor fiscale pentru investiţii şi pentru activităţi de cercetare-dezvoltare. Elemente de această natură se regăsesc şi în repartizarea rezultatului exerciţiului financiar curent. În cadrul altor elemente de capitaluri proprii din retratări pentru analiză se includ subvenţiile pentru investiţii pentru protecţia mediului şi creşterea competitivităţii produselor.

Scanned with OKEN Scanner

În vederea stimulării capitalizării societăților românești, având în vedere necesitatea dezvoltării capitalului românesc și a competitivității operatorilor economici pentru tranziția la o economie sustenabilă, prin OUG nr. 153 pentru instituirea unor măsuri fiscale de stimulare a menținerii/creșterii capitalurilor proprii, precum și pentru completarea unor acte normative, publicată în Monitorul Oficial cu numărul 817 din data de 4 septembrie 2020, se prevede acordarea unei reduceri la determinarea impozitului pe profit, impozitului pe veniturile microîntreprinderilor și impozitului specific unor activități (abrogat) în funcție de menținerea/creșterea capitalurilor proprii. În acest scop este definit indicatorul **capitalul propriu ajustat** care include următoarele elemente: capital subscris vărsat/capital de dotare; patrimoniul regiei; patrimoniul public; patrimoniul privat; patrimoniul institutelor naționale de cercetare-dezvoltare; prime de capital; rezerva legală, statutară sau contractuală și alte rezerve constituite din profitul net ca urmare a deciziei acționarilor/asociaților sau potrivit prevederilor legale; rezultatul net reportat – sold creditor, reprezentând diferența pozitivă dintre soldurile creditoare și debitoare. Sunt luate astfel în considerare noile aporturi ale asociaților/acționarilor, precum și profiturile capitalizate.

Reducerile privind impozitul pe profit anual/impozitului pe veniturile microîntreprinderilor sunt diferențiate în funcție de îndeplinirea anumitor condiții, cumulându-se:

Condiții	Explicație
Capital propriu contabil > 0 $Capital\ propriu\ contabil \geq \frac{Capital\ social\ subscris}{2}$	▪ reducerea procentuală se acordă dacă capitalul propriu contabil, prezentat în situațiile financiare anuale, respectiv în raportările contabile anuale pentru sediile permanente ale persoanelor juridice rezidente în state aparținând Spațiului Economic European, este pozitiv în anul pentru care datorează impozitul ▪ pentru contribuabilii care, potrivit prevederilor legale, au obligația constituirii capitalului social, capitalul propriu contabil trebuie să îndeplinească concomitent și condiția de a fi la nivelul unei valori cel puțin egale cu jumătate din capitalul social subscris
CCPA an/an prec. = (CPA al anului pentru care datorează impozitul – CPA înregistrat în anul precedent) x 100/CPA înregistrat în anul precedent unde: CCPA – creșterea anuală a capitalului propriu ajustat; CPA – capitalul propriu ajustat	▪ contribuabilii beneficiază de procente de reducere a impozitului diferențiate pe intervalele de creștere anuală a capitalului propriu ajustat dacă înregistrează o creștere anuală a capitalului propriu ajustat al anului pentru care datorează impozitul față de capitalul propriu ajustat înregistrat în anul precedent și îndeplinesc concomitent prima condiție
CCPA an/2020 > procentul minim de creștere a capitalului propriu ajustat diferențiat pe ani, calculate în funcție de valorile din 2020	▪ contribuabilii beneficiază de procente de reducere suplimentară a impozitului dacă înregistrează o creștere peste nivelul prevăzut a capitalului propriu ajustat al anului pentru care datorează impozitul față de capitalul propriu ajustat înregistrat în anul 2020 și dacă îndeplinește concomitent prima condiție. Aceste prevederi se aplică începând cu anul 2022

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

6.4. Analiza echilibrului financiar

Managementul financiar este esențial în derularea performantă a activității. Principalele obiective ale managementului financiar vizează decizia de investire, decizia de finanțare și politica de repartizare a profitului, respectiv distribuirea sub forma dividendelor sau reinvestirea în societate. Derularea activității societății implică nevoi de capital, respectiv investiții în active imobilizate și în active curente, a căror estimare trebuie să aibă în vedere cererea solvabilă, capacitatea acestora de a genera câștig, riscul implicat de angajarea și utilizarea capitalului. În acest sens, societatea trebuie să asigure capitalurile necesare, stabilind structura de finanțare, perioada de finanțare și costul capitalului. Utilizarea eficientă a capitalurilor investite constituie o premisă a dezvoltării sustenabile a entității, asigurând profituri suficiente pentru a asigura atât creșterea prin autofinanțare și capacitate de îndatorare corespunzătoare, cât și o remunerare adecvată a investitorilor. Echilibrul financiar vizează corelațiile dintre nevoile de finanțare și sursele de finanțare ce apar în procesele de rotație a capitalului, derulate la nivelul societății. Managerul financiar nu trebuie doar să planifice, să procure și să utilizeze capitalurile, ci și să exercite un control permanent asupra modului în care se asigură echilibrul financiar.

Analiza echilibrului financiar se realizează pe baza unor indicatori specifici, exprimați în mărimi absolute sau sub formă de rate.

6.4.1. Analiza corelației fond de rulment-necesar de fond de rulment-trezorerie netă

A. În varianta continentală

Principalii indicatori de analiză a echilibrului financiar sunt: fondul de rulment, necesarul de fond de rulment și trezoreria netă. Acești indicatori pot fi determinați în accepțiune patrimonială, utilizând ca sursă de informații bilanțul financiar, și în accepțiune funcțională, utilizând ca sursă de informații bilanțul funcțional.

a) În accepțiune patrimonială

Fondul de rulment patrimonial

Asigurarea echilibrului financiar presupune o alocare particulară a resurselor pentru finanțarea activelor prin corelarea exigibilităților și lichidităților acestora, în funcție de natura sectorului de activitate, durata ciclului de exploatare, nivelul, organizarea și gestionarea activității. Fondul de rulment reprezintă excedentul de resurse pe termen mediu și lung în raport cu nevoile de finanțare ce implică termene lungi de lichiditate, care poate fi utilizat pentru finanțarea activității curente.

Pornind de la principiile de construire a bilanțului patrimonial, în funcție de lichiditatea și exigibilitatea elementelor patrimoniale, fondul de rulment se poate determina pe baza următoarelor relații:

1) din perspectiva activității investiționale, ca diferență între capitalurile permanente (CPerm) și activele imobilizate (AI):

FR = CPerm – AI

Derularea activităților societății necesită procese investiționale. Managementul investițiilor în active imobilizate vizează nivelul acestora și sursele de finanțare, influențând rentabilitatea, creșterea, gradul de risc.

Luând în considerare elementele componente ale capitalurilor permanente, fondul de rulment poate fi abordat ca:

- ***fond de rulment propriu*** (FRP), determinat ca diferență între capitalul propriu (CPR) și activele imobilizate:

  FRP = CPR – AI

Relevantă în analiză este rata autofinanțării activelor imobilizate, calculată pe baza relației:

$$\frac{AI}{CPR}$$

O valoare mai mică de 1 a acestei rate relevă o adecvare a capitalurilor proprii în vederea finanțării investițiilor. O valoare mai mare de 1 evidențiază insuficiența fondurilor proprii pentru finanțarea activelor imobilizate și necesitatea apelării la datorii financiare.

- ***fond de rulment împrumutat*** (FRÎ), determinat la nivelul îndatorării pe termen lung (DTL):

  FRÎ = DTL

Pentru aprecierea modului de finanțare a activelor imobilizate din datorii financiare se determină rata finanțării activelor imobilizate din datorii financiare, pe baza relației

$$\frac{AI}{DTL}$$

O valoare mai mică de 1 a acestei rate relevă o adecvare a datoriilor la necesitățile de finanțare a investițiilor, precum și utilizarea lor în finanțarea activității curente, cu costuri aferente. O valoare mai mare de 1 evidențiază insuficiența datoriilor pentru finanțarea activelor imobilizate și necesitatea apelării la surse complementare.

Mărimea fondului de rulment se particularizează pe industrie, fiind influențată la nivelul entității de performanța activității desfășurate, de gradul de distribuire a profitului sub forma dividendelor, de evoluția capitalurilor sociale și a gradului de îndatorare pe termen lung, precum și de politica investițională.

Scanned with OKEN Scanner

2) din perspectiva activității curente, ca diferență între activele curente/circulante (AC) și datoriile curente/pe termen scurt (DC):

FR = AC – DC

Apartenența sectorială determină un profil specific al fondului de rulment, implicând un volum mai mare sau mai mic de active curente și corelații particulare cu datoriile curente. Complementar, eficienta gestiunii stocurilor, puterea de negociere cu partenerii de afaceri determină dimensiuni diferite ale fondului de rulment.

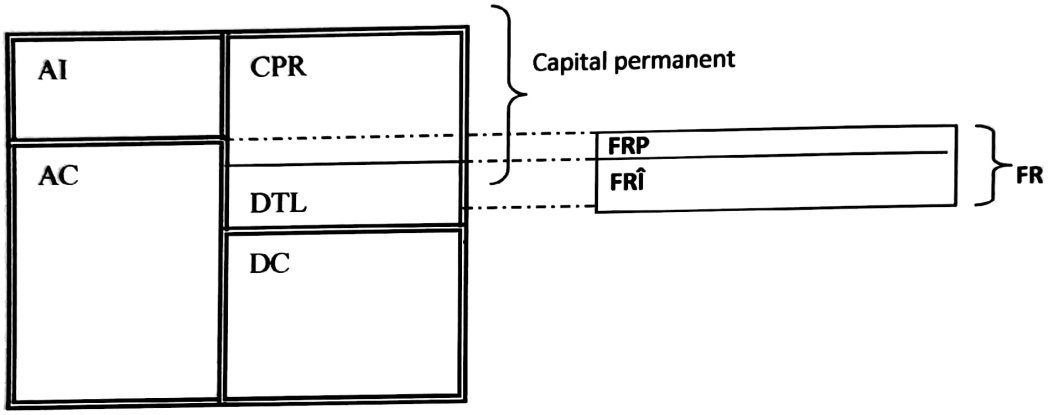


Figura 6.6. *Schema de determinare a fondului de rulment patrimonial*

Corelând sursele de finanțare cu nevoile aferente, pe activități, se identifică:

- FR > 0, situație care evidențiază existența unui fond de rulment, a unor resurse pe termen lung care exced nevoile corespunzătoare, asigurând solvabilitatea pe termen scurt;
- FR < 0, situație ce evidențiază un excedent al resurselor curente în raport cu nevoile curente, utilizat pentru finanțarea activelor imobilizate. Valorile negative ale fondului de rulment trebuie interpretate cu atenție, deoarece ele pot releva atât existența dificultăților financiare, dar și o situație normală, specifică industriei. De asemenea, înregistrarea pe termen scurt a unor valori negative în industriile care implică FR pozitive poate fi rezultatul unei activități investiționale susținute;
- FR = 0, situație ce evidențiază corelarea activelor și datoriilor, care trebuie apreciată cu atenție deoarece orice deficiență a desfășurării activității curente poate genera risc de insolvabilitate. O condiție necesară asigurării stabilității financiare o constituie conversia mai rapidă a activelor curente în raport cu cea de plată a datoriilor curente.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Nevoia de fond de rulment

Nevoia de fond de rulment reprezintă acea parte a activelor circulante care trebuie finanțată din fondul de rulment:

NFR = (Active circulante – Disponibilități – Investiții financiare) – (Datorii pe termen scurt – Credite pe termen scurt)

sau

NFR = (Stocuri + Creanțe) – Obligații pe termen scurt

Nevoia de fond de rulment nu include disponibilitățile, deoarece acestea sunt expresia numerarului ce rămâne la dispoziția societății după finanțarea tuturor investițiilor necesare, atât cele vizând activele imobilizate, cât și cele necesare activității curente.

Mărimea necesarului de fond de rulment depinde de: natura activității desfășurate, volumul de activitate și durata ciclului de exploatare, sezonalitatea activității, organizarea activității, eficiența gestiunii, gradul în care entitatea creează valoare adăugată (ponderea consumurilor intermediare în cifra de afaceri), durata de rotație a activelor și resurselor. O gestiune eficientă a stocurilor asigură o reducere a imobilizării resurselor, cu efecte atât asupra profitului, ca urmare a reducerii costurilor aferente, cât și asupra fluxurilor de trezorerie. O bună gestionare a creanțelor contribuie direct la obținerea profitul, prin majorarea vânzărilor, încasarea mai rapidă a acestora și prin eliminarea celor neperformante. Societatea își asigură un flux de numerar mai bun și o lichiditate disponibilă mai mare pentru investiții sau achiziții curente.

Se pot identifica următoarele situații:

- NFR > 0: se constată existența unei nevoi de finanțare aferente activității curente care necesită constituirea fondului de rulment. Această situație nu trebuie considerată ca deficiență în managementul entității, fiind specifică tipologiei activității, poziției pe curba ciclului de viață, deciziilor de creștere. Un decalaj favorabil între durata de încasare a creanțelor și durata de plată a obligațiilor poate genera o situație favorabilă. Societățile producătoare au o nevoie de fond de rulment mai mare decât societăți din alte sectoare de activitate pentru a realiza aceleași vânzări;
- NFR < 0: degajarea unor excedente de resurse din activitatea curentă este o consecință atât a naturii activității desfășurate (comerț, turism), cât și a unei eficiențe ridicate (accelerarea vitezei de rotație a activelor circulante printr-o gestiunea eficientă a stocurilor, o putere de negociere mai ridicată cu clienții și cu furnizorii de resurse de exploatare). În acest caz, ciclul operațional este o sursă de numerar și nu un utilizator de capital.

Scanned with OKEN Scanner

Trezoreria netă

Trezoreria netă reprezintă indicatorul care pune în corelație fondul de rulment cu necesarul de fond de rulment și exprimă:

- dacă este pozitivă, excedentul de numerar la momentul considerat;
- dacă este negativă, nevoia de numerar acoperită pe seama creditelor de trezorerie (pe termen scurt).

Interpretarea trezoreriei în timp trebuie să se facă cu atenție: un nivel ridicat al trezoreriei pe termen scurt asigură capacitatea de plată a societății, însă, pe termen lung, deși asigură solvabilitatea, reprezintă o imobilizare de resurse financiare, implicând un cost de oportunitate ridicat.

Studiu de caz

Se analizează corelația fond de rulment-necesar de fond de rulment-trezorerie netă în cazul societății ce are ca obiect de activitate fabricarea de produse farmaceutice.

Tabelul 6.16. *Fondul de rulment*

– mii lei –

Indicatori	N-1	N
Capital propriu	580.045	607.458
Datorii pe termen lung	104.611	99.831
Capital permanent	684.656	707.290
Active imobilizate	487.590	510.384
Fond de rulment	197.066	196.905
Fond de rulment propriu	92.455	97.074
Fond de rulment împrumutat	104.611	99.831

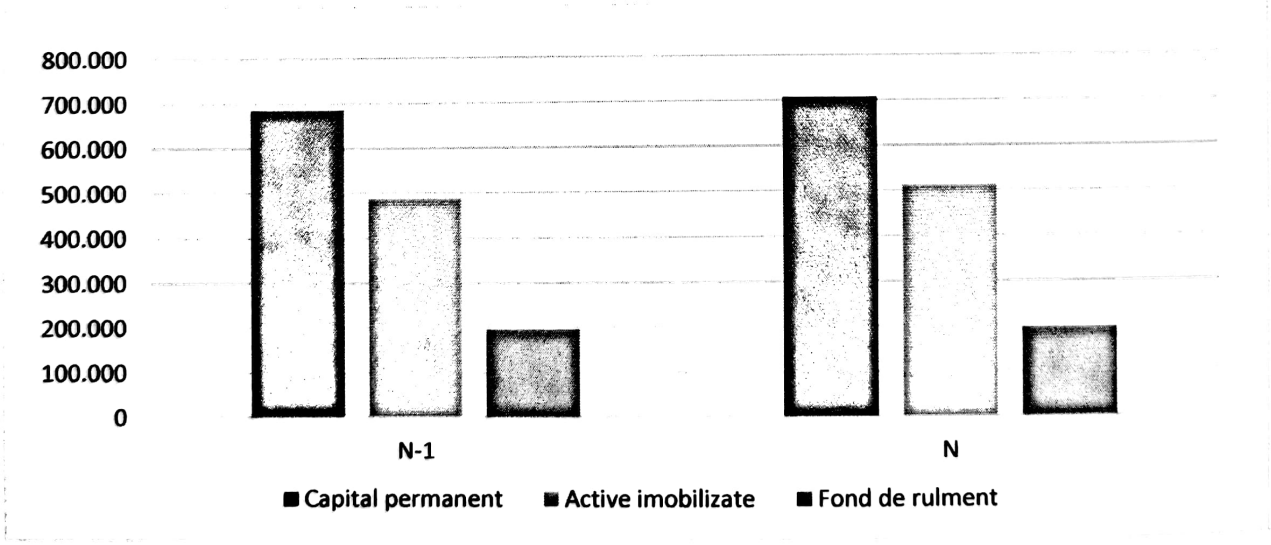


Figura 6.7. *Corelația capitaluri permanente – active imobilizate în determinarea fondului de rulment*

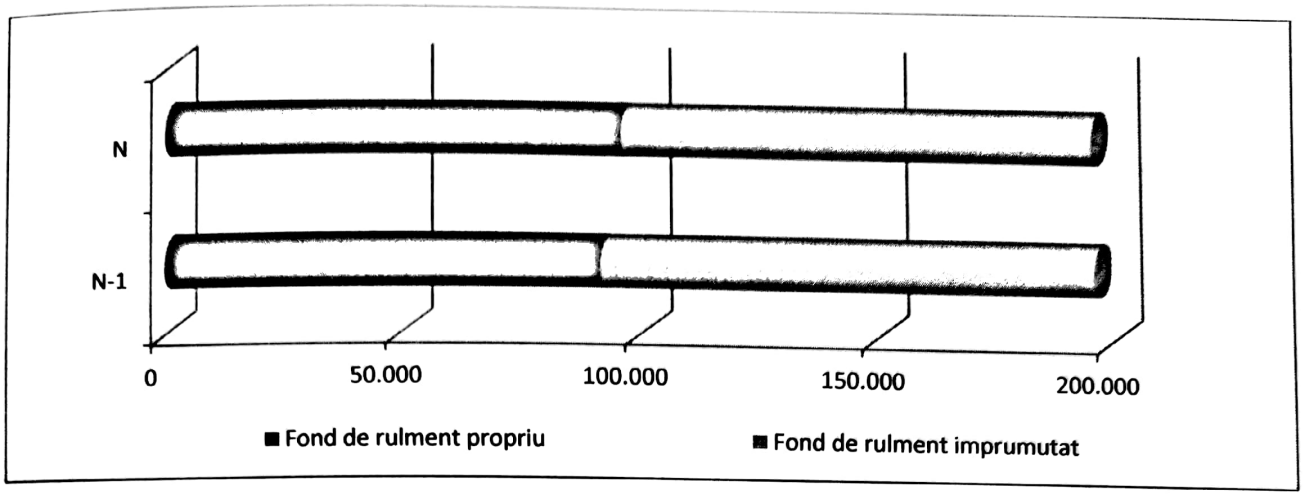


Figura 6.8. *Fondul de rulment – componente*

Tabelul 6.17

– mii lei –

Indicatori	N-1	N
Active curente	375.409	385.004
Datorii curente	178.344	188.099
Fond de rulment	197.066	196.905

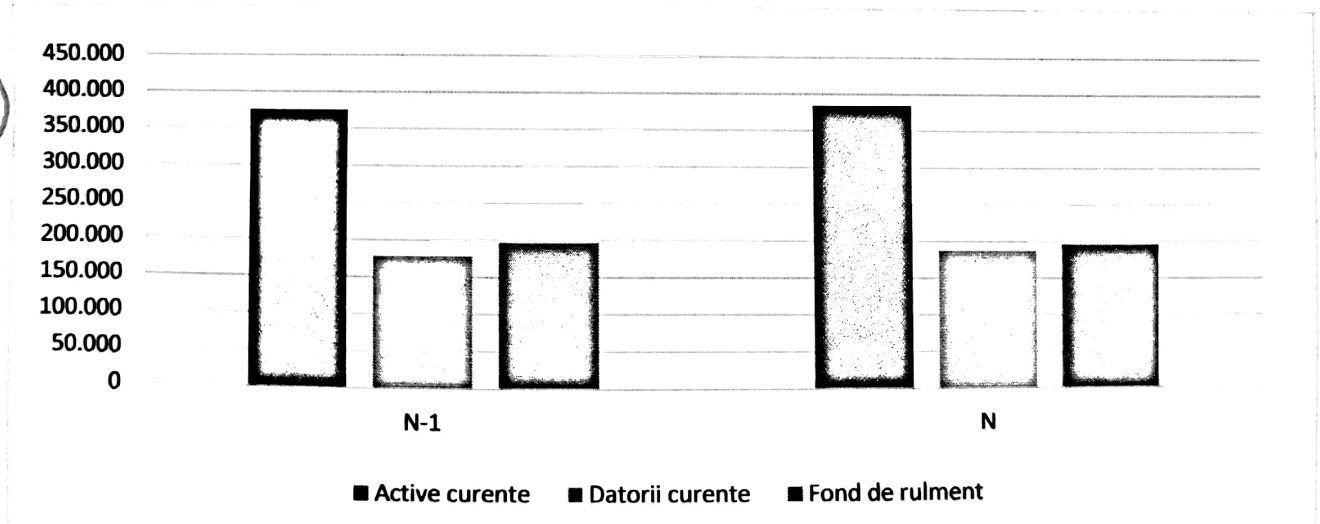


Figura 6.9. *Corelația active curente – datorii curente în determinarea fondului de rulment*

Fondul de rulment prezintă o situație relativ stabilă, în condițiile unor dinamici corelative ale activelor imobilizate și capitalurilor permanente specifice: o creștere superioară a imobilizărilor (4,67%) în raport cu cea a capitalurilor permanente (3,31%). Valorile pozitive ale fondului de rulment propriu relevă faptul că politica investițională este susținută de sursele proprii interne, respectiv din profiturile cumulate în timp, capitalul

Scanned with OKEN Scanner

social menținându-se constant. De asemenea, societatea a primit subvenții pentru investiții pentru protecția mediului și creșterea competitivității produselor. Analizând structura fondului de rulment patrimonial, constatăm o pondere relativ egală a celor două componente, fondul de rulment împrumutat deținând 53% în anul N-1 și 51% în anul N, diferența până la 100% fiind reprezentată de fondul de rulment propriu. Ușoara scădere a ponderii fondului de rulment împrumutat relevă faptul că societatea își propune reducerea gradul de îndatorare pentru finanțarea investițiilor, în condițiile în care fondul de rulment propriu este pozitiv. Activele imobilizate au crescut ca urmare a achizițiilor de echipamente pentru asigurarea calității, modernizării tehnologiilor de fabricație, digitalizării activităților și intensificării eforturilor de dezvoltare de produse noi.

Finanțarea într-o mai mare măsură a activelor curente din datorii curente determină o diminuare a fondului de rulment.

Tabelul 6.18. *Necesarul de fond de rulment*

– mii lei –

Indicatori	N-1	N
Stocuri	108.691	106.018
Creanțe	260.389	276.875
Obligații curente	90.822	111.666
Necesar de fond de rulment	278.258	271.226

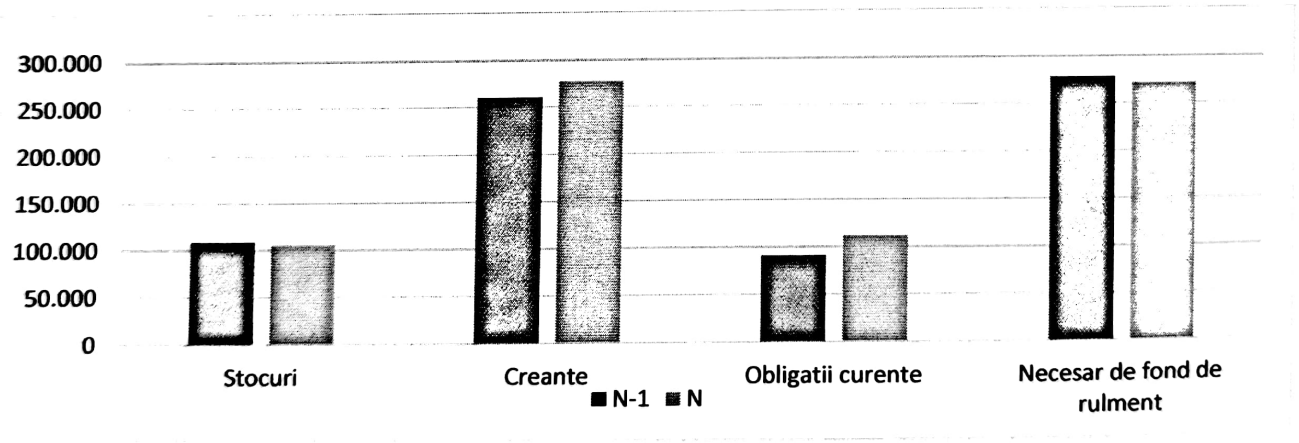


Figura 6.10. *Necesarul de fond de rulment*

Necesarul de fond de rulment reflectă echilibrul financiar pe termen scurt. Societatea prezintă valori pozitive ale necesarului de fond de rulment, specifice naturii activității: stocuri și creanțe mari, precum și decalaje nefavorabile în ceea ce privește încasarea creanțelor comerciale și plata obligațiilor curente. Ca tendință, se constată că necesarul de fond de rulment se diminuează, ca urmare a creșterii obligațiilor curente într-un ritm superior celui înregistrat de creanțe, în condițiile diminuării stocurilor.

Scanned with OKEN Scanner

Tabelul 6.19. *Trezoreria netă*

– mii lei –

Indicatori	N-1	N
Fond de rulment	197.066	196.905
Necesar de fond de rulment	278.258	271.226
Trezoreria netă	-81.192	-74.321
Disponibilități	6.329	2.111
Credite pe termen scurt	87.522	76.433

Se înregistrează valori negative ale trezoreriei, ceea ce reflectă un deficit al resurselor permanente în raport cu nevoile de finanțare ale activității curente, asigurarea echilibrului financiar implicând apelarea la credite pe termen scurt.

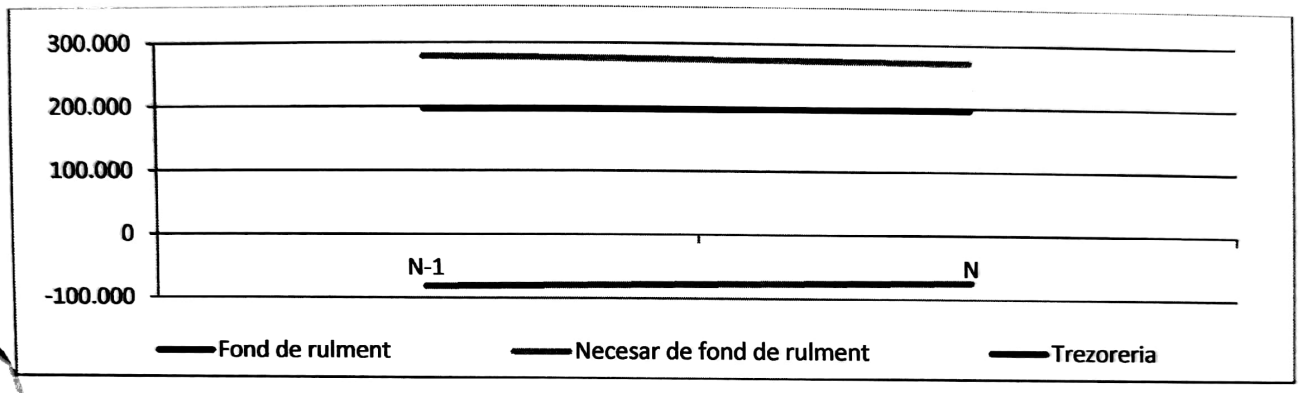


Figura 6.11. *Corelația fond de rulment – necesar de fond de rulment – trezorerie netă*

Analiza corelativă evidențiază tendințe similare în evoluția fondului de rulment, necesarului de fond de rulment și trezoreriei, cu diminuarea amplitudinii diferenței resurse-nevoi, pe fondul scăderii valorii necesarului de fond de rulment într-un ritm superior celui al fondului de rulment. Societatea prezintă valori scăzute ale disponibilităților, cu diminuări semnificative în exercițiul financiar N. Riscul de lichiditate al societății este ridicat, fiind generat de termene mari de încasare a creanțelor, lipsa disponibilităților determinată de decalajul între încasări și plăți, fluctuațiile ratei dobânzii și volatilitatea cursului de schimb, prețurile materiilor prime și utilităților.

b) În accepțiune funcțională

Abordarea funcțională a activității determină un conținut specific al indicatorilor ce caracterizează echilibrul financiar.

Fondul de rulment funcțional

Denumit și fondul de rulment net global (FRNG), acest indicator este expresia realizării echilibrului financiar la nivelul ciclului de investiții, fiind generat de corelația resurselor stabile, aciclice (RS) cu alocările corespunzătoare – active stabile, aciclice (AS):

Scanned with OKEN Scanner

FRNG = RS – AS

Interpretarea FRNG este similară cu cea a fondului de rulment determinat în accepțiunea financiară.

Nevoia de fond de rulment funcțional

Nevoia de fond de rulment se determină prin corelarea nevoilor de finanțare ale activității curente, ciclice a societății (active ciclice – AC) cu resursele ciclice (RC). Excedentul implică necesitatea constituirii fondului de rulment, respectiv a resurselor aciclice ce pot fi utilizate pentru asigurarea echilibrului financiar în activitatea curentă. În cazul unor valori negative, resursele ciclice sunt superioare nevoilor ciclice, degajându-se un excedent de lichidități.

NFR = AC – RC

Interpretarea acestui indicator este similară cu cea a necesarului de fond de rulment determinat în accepțiune financiară. Adițional, abordarea funcțională permite delimitarea a două elemente componente:

- nevoia de fond de rulment din exploatare (NFRE), care vizează activitatea ciclică ce se desfășoară de o manieră regulată, fiind aferentă obiectului de activitate. Acest indicator se determină pe baza relației:

NFRE = active ciclice din exploatare – resurse ciclice din exploatare

NFRE = stocuri + creanțe – obligații aferente exploatării

- nevoia de fond de rulment în afara exploatării (NFRAE), care vizează activitățile cu caracter întâmplător. Acest indicator se determină pe baza relației:

NFRAE = active ciclice în afara exploatării – resurse ciclice în afara exploatării

Această structurare a elementelor de active și datorii prezintă utilitate în gestiunea societății prin identificarea deficiențelor în derularea activității și a dificultăților de finanțare, în activitatea de previziune, respectiv în estimarea necesarului de finanțare și, implicit, a resurselor, precum și în asigurarea echilibrului financiar.

Trezoreria netă

Corelarea fondului de rulment net global cu nevoia de fond de rulment permite determinarea trezoreriei nete, regăsită în activele de trezorerie ale societății (casa și conturi la bănci și investiții pe termen scurt) sau în resursele de trezorerie (credite pe termen scurt).

Scanned with OKEN Scanner

Studiu de caz

Utilizând informaţiile din bilanţul funcţional (tabelul 6.10), se analizează echilibrul financiar.

Tabelul 6.20

Indicatori	Valori (mii lei)		Indice (%)
	01.01.N	31.01.N	
Resurse stabile	876.767	903.732	103,08
Active stabile	649.842	696.054	107,11
Fondul de rulment net global	226.925	207.678	91,52

Fondul de rulment net global înregistrează valori pozitive, ca expresie a realizării echilibrului financiar la nivelul activităţii investiţionale, sursele de finanţare stabile acoperind nevoile investiţionale ale societăţii şi degajând un surplus ce poate fi utilizat pentru finanţarea altor nevoi ale societăţii. Această situaţie este tipică societăţilor ce desfăşoară activitate de producţie, implicând active stabile semnificative. Asigurarea unui grad redus de risc impune o finanţare durabilă. Valorile indicatorului se reduc pe fondul amplificării proceselor investiţionale şi unui ritm inferior de creştere a resurselor.

Tabelul 6.21

Indicatori	Valori (mii lei)		Indice (%)
	01.01.N	31.01.N	
Active ciclice	401.671	407.756	101,52
Resurse ciclice	102.740	135.521	131,91
NFR	298.931	272.235	91,07
Active ciclice de exploatare	395.370	403.693	102,11
Resurse ciclice de exploatare	71.436	103.899	145,44
NFRE	323.934	299.794	92,55
Active ciclice în afara exploatării	6.301	4.064	64,50
Resurse ciclice în afara exploatării	31.304	31.623	101,02
NFRAE	-25.003	-27.559	110,22

Valorile pozitive ale nevoii de fond de rulment sunt specifice industriei. În structura nevoii de fond de rulment se constată că la nivelul ciclului de exploatare există un necesar suplimentar în raport cu resursele atrase. Existenţă acestuia se explică, în contextul asigurării continuităţii şi unui nivel ridicat al activităţii de producţie şi vânzare, prin constituirea unor stocuri şi a unor creanţe superioare în raport cu obligaţiile, înregistrându-se un decalaj nefavorabil între termenul de realizare a activelor şi cel de plată a datoriilor. Mărimea acestuia se reduce în intervalul analizat, pe fondul devansării ritmului de creştere a activelor ciclice de exploatare de către cel al resurselor ciclice de exploatare. În cadrul acestora, datoriile comerciale, care deţin ponderea principală, prezintă majorări cu 64%. La nivelul activităţilor ciclice din afara exploatării se generează excedente de resurse, activele fiind devansate de resurse.

Scanned with OKEN Scanner

Tabelul 6.22

Indicatori	Valori (mii lei)		Indice (%)
	01.01.N	31.01.N	
Fondul de rulment net global	226.625	207.678	91,52
Nevoia de fond de rulment	298.931	272.235	91,07
Trezoreria netă	-72.006	-64.557	89,66
Trezoreria – active	6.329	2.111	33,36
Trezoreria – resurse	78.335	66.668	85,11
Trezoreria netă	-72.006	-64.557	89,66
Casa și conturi la bănci	6.329	2.111	33,36
Credite curente	78.335	66.668	85,11

Insuficiența excedentelor de resurse stabile în raport cu nevoia de finanțare a activității ciclice determină valori negative ale trezoreriei nete în cele două perioade, impunând, în vederea asigurării echilibrului financiar, apelarea la credite pe termen scurt. Ca elemente constitutive ale trezoreriei, constatăm preponderențe ale elementelor de resurse, reprezentate de credite pe termen scurt, mult superioare în raport cu cele de activ, reprezentate de casa și conturi la bănci. Acestea se reduc ca urmare a diminuării disponibilităților în conturi curente în condițiile scăderii semnificative a încasărilor din vânzarea de produse, mai redusă a plăților către furnizori și majorării plăților către salariați.

B. În varianta anglo-saxonă

Principalele concepte utilizate în analiza echilibrului financiar sunt:

- capitalul de lucru (*working capital – WC*), care reprezintă activele curente ale societății;
- capitalul de lucru net (*net working capital – NWC*), determinat ca diferență între activele curente și datoriile curente, fiind echivalentul fondului de rulment din varianta continentală, abordat din perspectiva activității curente;
- necesarul de capital de lucru (*working capital requirement – WCR*), calculat ca diferență între activele operaționale reprezentate de stocuri, creanțe, cu tratarea corespunzătoare a cheltuielilor în avans, și obligațiile operaționale, curente, cu includerea în concordanță a veniturilor în avans, fiind echivalentul necesarului de fond de rulment din varianta continentală.

Deciziile de a investi în active imobilizate (*capital budgeting*) și în active curente (*working capital decisions*), corespunzătoare sectorului de activitate, dimensiunii societății, gradului său de maturitate, managementului financiar adoptat, generează o structură particulară a patrimoniului societății, elaborându-se bilanțul managerial (*managerial balance sheet*).

Scanned with OKEN Scanner

Studiu de caz

În vederea analizei echilibrului financiar se elaborează bilanțul managerial utilizând datele din Situația activelor, datoriilor și capitalurilor proprii (tabelul 6.2), precum și informațiile suplimentare privind structura creditelor bancare (tabelul 6.9).

Tabelul 6.23

Indicatori	N-1		N	
	Valori (mii lei)	Structura (%)	Valori (mii lei)	Structura (%)
Numerar	6.329	0,82	2.111	0,27
Necesar capital de lucru	278.258	36,04	271.226	34,61
Active fixe nete	487.590	63,14	510.384	65,12
Total active nete (capital investit)	**772.178**	**100,00**	**783.722**	**100,00**
Credite pe termen scurt	78.335	10,14	66.668	8,51
Resurse pe termen lung	693.843	89,86	717.054	91,49
Datorii pe termen lung	113.798	14,74	109.595	13,98
Capitaluri proprii	580.045	75,12	607.458	77,51
Total resurse (capital utilizat)	**772.178**	**100,00**	**783.722**	**100,00**

Capitalul investit în societate, în valoare de 772.178 mii lei în anul N-1 și de 783.722 mii lei în anul N, este reprezentat de active fixe, care dețin ponderea principală (63,14%, respectiv 65,12%) și de necesarul de capital de lucru, care prezintă o importanță relativă de 36,04%, respectiv 34,61%, numerarul deținând o pondere redusă și în scădere. Această structură este specifică obiectului de activitate. Activele societății sunt finanțate cu precădere din resurse pe termen lung (89,86%, respectiv 91,49%), constituite din capitaluri proprii, care dețin ponderea principală (75,12%, respectiv 77,51%) și din datorii pe termen lung, ce dețin 14,74% în anul N-1 și 13,98% în anul N din totalul resurselor, precum și din datorii pe termen scurt în proporție de 10,14%, respectiv 8,51%.

Mărimea necesarului de capital de lucru este influențată de:

- natura afacerii – apartenența sectorială determină valori mai mari sau mai mici ale necesarului de capital de lucru, pozitive sau negative;
- volumul vânzărilor – asigurarea unui anumit volum al vânzărilor implică un anumit necesar de capital de lucru, semnalând o durată a ciclului operațional specifică (mai lung sau mai scurt) și particularități în gestiunea elementelor componente ale WCR;
- gestiunea necesarului de capital de lucru – un management eficient al WCR determină mărimi scăzute ale acestuia. Acesta presupune durate de realizare mai scurte ale stocurilor și creanțelor.

Analiza echilibrului financiar se realizează prin corelarea maturității surselor de finanțare cu maturitatea activelor, investițiile pe termen lung trebuind a fi finanțate din resurse pe termen lung, în vederea minimizării riscului, iar investițiile pe termen scurt din datorii cu o scadență similară.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Necesarul de capital de lucru este considerat o investiție pe termen scurt deoarece este aferentă activității curente. Continuitatea derulării activității transformă această nevoie pe termen scurt într-o investiție cu caracter permanent la nivelul societății, necesitând o finanțare corespunzătoare. În acest context, se identifică în structura necesarului de capital de lucru o componentă pe termen lung și o componentă pe termen scurt, sezonieră. În vederea aprecierii modului de finanțare a necesarului de capital de lucru se determină:

- finanțarea netă pe termen lung (FNTL) = resurse pe termen lung – active fixe nete

Acest indicator exprimă mărimea resurselor pe termen lung alocată activității curente, fiind utilizată pentru finanțarea necesarului de capital de lucru și regăsită în numerarul societății, ca marjă de siguranță.

- finanțarea netă pe termen scurt (FNTS) = credite pe termen scurt – numerar

Acest indicator exprimă mărimea creditelor pe termen scurt alocată finanțării necesarului de capital de lucru.

Active	Resurse
WCR	FNTS
	FNTL

Rata finanțare netă pe termen lung-necesar de capital de lucru evidențiază lichiditatea societății, cu cât mai mare este proporția necesarului de capital de lucru finanțată din surse pe termen lung, cu atât mai lichidă fiind societatea[132].

Apelarea la resurse pe termen lung sau scurt impune un arbitraj risc-rentabilitate în vederea reducerii costului de finanțare. Adițional comportamentului rațional, se are în vedere profilul managementului, cu o abordare specifică în materie: moderată[133] (are în vedere concordanța maturităților), agresivă[134] (finanțarea unei părți a activelor curente permanente din resurse pe termen scurt) sau conservatoare[135] (finanțarea integrală a activelor curente permanente din resurse pe termen lung).

[132] Hawawini, G., Viallet, C., 2002. *Finance for executives*, Second Edition, South-Western/Thomson Learning, Mason, p. 81.
[133] Halpern, P., Weston, J.F., Brigham, E.F., 1998. *Finanțe manageriale*, Editura Economică, București, p. 228.
[134] Ibidem, p. 230.
[135] Ibidem, p. 231.

Studiu de caz

Finanţarea necesarului de capital de lucru

Tabelul 6.24

– mii lei –

	N-1	N
Necesar capital de lucru	278.258	271.226
Finanţare netă pe termen scurt	72.006	64.557
Finanţare netă pe termen lung	206.252	206.669
Finanţare necesar capital de lucru	278.258	271.226

Societatea îşi finanţează activitatea operaţională utilizând resurse pe termen lung în proporţie de 74,12% în anul N-1 şi de 76,20% în anul N şi resurse pe termen scurt în proporţie de 25,88%, respectiv 23,80%. Preponderenţa finanţării stabile relevă preferinţa pentru un risc scăzut în condiţiile asumării unui cost ridicat.

6.4.2. Analiza echilibrului financiar prin metoda ratelor

Principalele rate financiare utilizate în analiza echilibrului financiar sunt:

I. Ratele de finanţare

a) Rata de autofinanţare a activelor

$$Rfa = \frac{Capital\ propriu}{Active\ totale} \times 100$$

b) Rata de finanţare a imobilizărilor prin capital propriu

$$Rfi = \frac{Capital\ propriu}{Active\ imobilizate} \times 100$$

c) Rata autonomiei financiare la termen

$$Raf = \frac{Capital\ propriu}{Capital\ permanent} \times 100$$

d) Ratele de îndatorare (patrimoniale)

Rata de îndatorare a capitalului propriu (RI_{kp})

$$RI_{kpr} = \frac{Total\ datorii\ pe\ termen\ lung}{Capital\ propriu}$$

Rata globală de îndatorare (R_{Ig})

$$RI_g = \frac{Total\ datorii}{Total\ active}$$

Scanned with OKEN Scanner

e) Rata finanțării stabile (rata stabilității financiare)

$$Rfs = \frac{Capital\ permanent}{Active\ imobilizate} \times 100$$

II. Rate bazate pe flux de trezorerie

Complementar analizei ratelor de finanțare, evaluarea echilibrului financiar se realizează prin luarea în considerare a fluxurilor de trezorerie și a importanței acestora în asigurarea solvabilității societății. În acest sens se determină rate specifice, ca raport între un indicator de flux (fluxul de trezorerie) și un indicator de stoc (datoriile financiare, curente, totale etc.). O valoare ridicată a fluxurilor de trezorerie din activitățile de exploatare constituie premisa rambursării datoriilor la scadență și a unui risc mai redus. Principalele rate utilizate în analiza echilibrului financiar sunt: rata de acoperire a datoriilor financiare totale, rata de acoperire a datoriilor financiare curente, rata de acoperire a dobânzii, rata fluxului de trezorerie operațional. De asemenea, fluxurile de trezorerie din activitățile de exploatare constituie principala resursă de finanțare a investițiilor, relevantă fiind în analiză rata de finanțare a activelor imobilizate. Prezentarea acestor rate se realizează în capitolul al VII-lea, Analiza fluxurilor de trezorerie.

III. Rate bazate pe FR, NFR

a) durata de rotație a necesarului de fond de rulment (DR):

$$DR = \frac{NFR}{CA} \times T$$

Mărimea acestei rate este influențată de duratele de rotație ale componentelor necesarului de fond de rulment (stocuri, creanțe și obligațiile aferente ciclului de exploatare).

b) rata marjei de securitate (RMS):

$$RMS = \frac{FR}{CA} \times T$$

Rata marjei de securitate se apreciază că trebuie să fie cuprinsă între 30 și 90 de zile, în funcție de domeniul de activitate[136]. Aprecierea acesteia trebuie realizată și în corelație cu nivelul mediu la nivelul sectorului de activitate. În cazul unor valori pozitive ale fondului de rulment și a unei marje de siguranță superioară mediei sectoriale se constată o supracapitalizare a societății în raport cu nivelul activității.

[136] Robu, V., Anghel, I., Șerban, C.E. (coordonatori), 2014. *Analiza economico-financiară a firmei*, Editura Economică, București, p. 452.

Scanned with OKEN Scanner

c) rata de finanțare a necesarului de fond de rulment (R_{FNFR}):

$$R_{FNFR} = \frac{FR}{NFR} \times 100, \text{ cu condiția ca FR (FRNG), NFR > 0.}$$

Valorile mai mari de 100 ale ratei relevă o trezorerie pozitivă la nivelul societății, fondul de rulment constituit fiind superior în raport cu necesarul de finanțare al activității curente, materializându-se în casa și conturi la bănci și diverse plasamente financiare, în cazul valorificării oportunităților de investire pe termen scurt. Valorile mai mici de 100 relevă o trezorerie netă negativă, o parte din necesarul de fond de rulment fiind finanțată prin credite pe termen scurt.

d) rata de finanțare a activelor circulante (R_{FACE}):

$$R_{FACE} = \frac{FR}{AC} \times 100$$

Această rată reprezintă o referință a măsurii în care societatea își finanțează activele curente, cu precădere a celor din exploatare, din surse pe termen lung.

e) rata de finanțare a necesarului de fond de rulment pe seama creditelor de trezorerie (R_{FNFRE}):

$$R_{FNFRE} = \frac{Credite\ de\ trezorerie}{NFR} \times 100$$

Un grad ridicat de dependență de creditele bancare pe termen scurt pentru finanțarea activității curente determină un risc ridicat, orice întârziere sau dificultățile în obținerea fondurilor necesare afectând continuitatea derulării activității, cu incidențe majore la nivelul societății.

Studiu de caz

Se consideră valorile indicatorilor de evaluare a echilibrului financiar determinați în accepțiune funcțională. Valorile cifrei de afaceri a societății sunt de 341.047.668 lei în anul N-1 și de 368.421.809 lei În anul N.

a) durata de rotație a necesarului de fond de rulment

$\frac{NFR}{CA} \times 365$	319,92 zile	269,71 zile

Valorile ridicate ale duratei de rotație a necesarului de fond de rulment evidențiază existența unei nevoi de finanțare care implică constituirea unor resurse stabile, generatoare de costuri. Accelerarea vitezei de rotație a necesarului de fond de rulment este generată în special de creșterea datoriilor comerciale.

Scanned with OKEN Scanner

b) rata marjei de securitate

$\frac{FRNG}{Cifra\ de\ afaceri}365$	242,86 zile	205,75 zile

Valorile marjei de securitate, superioare limitelor considerate optime, relevă o insuficiență a fondului de rulment net global în raport cu nevoile de finanțare corespunzătoare volumului de activitate.

c) rata de finanțare a necesarului de fond de rulment

$\frac{FR}{NFR}\times 100,$	75,91%	76,29%

Nivelul inferior față de pragul de 100 evidențiază o trezorerie netă negativă, societatea apelând la credite bancare pe termen scurt pentru finanțarea activității curente.

d) rata de finanțare a activelor ciclice de exploatare

$\frac{FR}{ACE}100$	57,40%	51,44%

Se constată că societatea recurge în proporție de 57,40% în anul N-1, respectiv 51,44% în anul N la resurse stabile pentru finanțarea activelor ciclice de exploatare. Reducerea ratei poate fi apreciată favorabil, având în vedere costurile ridicate implicate de constituirea fondului de rulment.

e) rata de finanțare a necesarului de fond de rulment pe seama creditelor de trezorerie

$\frac{Credite\ de\ trezorerie}{NFR}\times 100$	26,21%	24,49%

Valorile ratei relevă faptul că 26,21%, respectiv 24,49% din necesarul de fond de rulment de exploatare este finanțat prin creditare.

6.5. Analiza lichidității și solvabilității

Analiza lichidității și solvabilității (bonității financiare) prezintă o importanță deosebită în evaluarea rezilienței și sustenabilității financiare a entităților economice. Literatura de specialitate[137] prezintă semnificații distincte în ceea ce privește lichiditate unei societăți, astfel:

[137] Ibidem, p. 449.

Scanned with OKEN Scanner

- lichiditatea externă reprezintă capacitatea unui activ de a fi convertit rapid în bani cu pierderi minime de valoare;
- lichiditatea internă reflectă capacitatea societății de a-și îndeplini obligațiile de plată asumate la scadență din activele circulante.

Solvabilitatea evidențiază capacitatea de plată a datoriilor, indiferent de termenul de exigibilitate a acestora (pe termen scurt și pe termen lung).

Analiza lichidității și solvabilității se realizează cu ajutorul metodei ratelor.

Surse informaționale principale utilizate în analiza lichidității și solvabilității sunt reprezentate de Situația activelor, datoriilor și capitalurilor proprii și notele explicative la situațiile financiare anuale.

Principalele rate de lichiditate și solvabilitate operaționale în analiza financiară a societăților sunt:

Rata lichidității curente (generale)

Rata lichidității curente (Rlc) sau rata lichidității generale reprezintă capacitatea unei societăți de a-și onora obligațiile (datoriile) pe termen scurt (curente) pe baza activelor circulante (activelor curente).

Relația de calcul a ratei lichidității curente este următoarea:

$$Rlc = \frac{Active\ circulante\ (curente)}{Datorii\ pe\ termen\ scurt\ (curente)}$$

Intervalul de referință pentru această rată de lichiditate este cuprins între 1,5 – 2,0. Un nivel ridicat al ratei lichidității curente, care depășește valoarea 2,0, semnifică un excedent de active circulante, de natura stocurilor, creanțelor și lichidităților, în raport cu datoriile pe termen scurt. Acest nivel ridicat poate sugera un risc mai mic al societății în ceea ce privește acoperirea datoriilor curente, dar poate fi asociat și cu o utilizare inadecvată a activelor circulante[138] (în special în situația unei ponderi ridicate a stocurilor, categoria de active circulante cea mai puțin lichidă) sau cu o gestiune necorespunzătoare a datoriilor pe termen scurt (un grad de exigibilitate prea ridicat al acestora). Este recomandat să se reducă nivelul stocurilor până la limita la care să nu afecteze buna desfășurare a activității și să se negocieze intervale de plată mai lejere cu furnizorii, până la limita acceptabilității și satisfacției acestora, ele fiind benefice societății deoarece nu sunt purtătoare de dobânzi.

Un nivel al acestei ratei mai mic decât 1,0 constituie un semnal de alarmă privind capacitatea societății de a-și onora obligațiile scadente pe termen scurt.

[138] Vintilă, G., Nenu, E.A., 2016. Liquidity and Profitability Analysis on the Romanian Listed Companies, *Journal of Eastern Europe Research in Business & Economics*, pp. 1-8.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Nivelul ratei lichidității curente poate varia în funcție de o serie de factori, cum ar fi: domeniul de activitate, dimensiunea societății, gradul de maturitate al acesteia etc. Spre exemplu, valorile ratei lichidității curente sunt mai mari pentru societățile mici comparativ cu cele mari[139]. De asemenea, volatilitatea acestei rate este mai ridicată în cazul societăților mici comparativ cu cele mari. La aceste variații mai mari contribuie apariția, în general, mai frecventă a valorilor extreme, atât mari, cât și scăzute, pentru societățile mici[140]. Aceste aspecte sugerează faptul că între societățile mici comparațiile pot fi mai puțin relevante. Complementar, poziționarea în raport cu media sectorială impune identificarea cauzelor care generează abateri semnificative.

Rata lichidității intermediare (rapide, reduse, testul acid)

Nu toate activele curente ar trebui luate în considerare atunci când se măsoară capacitatea unei societăți de a-și onora obligațiile la scadență, deoarece uneori stocurile sau alte active curente nu sunt ușor de convertit în lichidități. Ca alternativă, se poate utiliza rata lichidității intermediare (Rli), pe care o regăsim în literatura de specialitatea și sub denumirea de rata lichidității rapide, rata lichidității reduse sau testul acid.

Această rată de lichiditate exprimă capacitatea societății de a-și onora datoriile pe termen scurt pe baza creanțelor, disponibilităților bănești și investițiilor financiare pe termen scurt (din activele circulante, cu excepția stocurilor).

Relația de calcul a ratei lichidității intermediare este următoarea:

$$Rli = \frac{Active\ circulante\ (curente) - Stocuri}{Datorii\ pe\ termen\ scurt\ (curente)}$$

Intervalul de referință pentru această rată este situat între 0,8 și 1,0[141]. Un nivel peste limita superioară a intervalului de referință semnifică existența unui surplus de active circulante de natura creanțelor, disponibilităților bănești și investițiilor financiare pe termen scurt, în raport cu datoriile pe termen scurt. În această situație este utilă urgentarea încasării unor clienți în vederea obținerii mai rapide a lichidităților și plasării sau investirii acestora. Un nivel sub limita inferioară a intervalului de referință poate evidenția probleme de onorare a plăților scadente, ca urmare a unei structuri necorespunzătoare a activelor circulante, caracterizată prin ponderi prea ridicate ale stocurilor.

---

[139] Huff, P.L., Harper Jr, R.M., Eikner, A.E., 1999. Are there differences in liquidity and solvency measures based on company size? *American Business Review*, *17*(2), pp. 96-106.

[140] Ibidem.

[141] Pantea, M.I., 2017. *Analiza economico-financiară – instrument al managementului întreprinderii*, Editura Universității de Vest, Timișoara, p. 177.

Scanned with OKEN Scanner

Este recomandat să se analizeze nivelurile ratei lichidității intermediare în contextul domeniului de activitate și, acolo unde este posibil, să se obțină informații suplimentare pentru a contura o imagine corectă a situației unei anumite societăți.

Rata lichidității la vedere (imediate)

Rata lichidității la vedere (Rlv), denumită și rata lichidității imediate, reflectă capacitatea societății de a-și onora obligațiile (datoriile) exigibile pe termen scurt pe baza disponibilităților bănești și a investițiilor financiare pe termen scurt (activelor circulante, cu excepția stocurilor și creanțelor). Aceasta este cea mai conservatoare măsură a lichidității interne, deoarece se determină doar pe seama lichidităților deținute la un moment dat.

Relația de calcul a ratei lichidității la vedere este următoarea:

$$Rlv = \frac{\text{Disponibilități bănești} + \text{Investiții financiare pe termens curt}}{\text{Datorii pe ternen scurt (curente)}}$$

Intervalul de referință pentru această rată de lichiditate este cuprins între 0,2 și 0,6[142]. Un nivel superior pragului maxim semnifică un excedent de active circulante de natura lichidităților în raport cu datoriile pe termen scurt. Se recomandă o strategie de plasare sau de investire a lichidităților, evitându-se subutilizarea acestora. Un nivel inferior pragului minim poate reprezenta o structură neadecvată a activelor circulante sub aspectul lichidității.

Deoarece disponibilitățile bănești și investițiile financiare pe termen scurt se pot modifica frecvent, interpretarea nivelului ratei lichidității la vedere necesită o atenție deosebită.

Rata solvabilității generale (globale)

Rata solvabilității generale (Rsg) sau rata solvabilității globale evidențiază capacitatea societății de a-și onora datoriile totale pe seama activelor totale.

Relația de calcul utilizată pentru determinarea ratei solvabilității generale este următoarea:

$$Rsg = \frac{Active\ totale}{Datorii\ totale}$$

Nivelul minim recomandat pentru această rată este de cel puțin 1,4. În funcție de valorile înregistrate de rata solvabilității generale, putem determina riscul de insolvență al unei societăți, astfel:

[142] Ibidem, p. 178.

Scanned with OKEN Scanner

- valorile mai mari de 1,4 indică un grad de risc scăzut;
- valorile cuprinse între 1 și 1,4 exprimă risc de insolvență moderat;
- valorile mai mici de 1 evidențiază un risc de insolvență iminent, insolvență.

Rata solvabilității patrimoniale

Rata solvabilității patrimoniale (Rsp) evidențiază contribuția celor două categorii de finanțatori ai societății (acționarii – prin capitalul propriu și creditorii – prin împrumuturile și creditele bancare acordate, atât cele pe termen lung, cât și cele pe termen scurt) la capitalurile și riscurile afacerii.

Relația de calcul este următoarea:

$$Rsp = \frac{\text{Capital propriu}}{\text{Capital propriu} + \text{Împrumuturi și Credite bancare}}$$

Este considerat un nivel satisfăcător pentru societate dacă rata solvabilității patrimoniale este cuprinsă în intervalul 0,3-0,5. Un nivel care se depășește valoarea de 0,5 reprezintă un punct forte pentru bonitatea societății, în vreme ce un nivel sub 0,3 este apreciat ca riscant de către finanțatori.

Similar ratelor de lichiditate și ratele de solvabilitate trebuie interpretare în contextul domeniului de activitate, dimensiunii entității, stadiului de dezvoltare a acesteia etc.

Studiu de caz

Analiza lichidității și solvabilității societății ce are ca obiect fabricarea de produse farmaceutice

Tabelul 6.25

Indicatori	Valori (%)	
	N-1	N
Rata lichidității curente	2,10	2,02
Rata lichidității intermediare	1,50	1,46
Rata lichidității la vedere	0,04	0,01
Rata solvabilității generale	3,05	3,08
Rata solvabilității patrimoniale	0,78	0,81

Se constată o stabilitate relativă a bonității financiară a societății, cu valori ale ratelor superioare celor recomandate, excepția constituind-o rata lichidității la vedere, a cărei degradare încadrează societatea într-o categorie de risc superioară. Detaliind analiza la nivelul fiecărei rate, se identifică următoarele aspecte:

- lichiditatea curentă prezintă valori superioare celor considerate asiguratorii, cu o diminuare în intervalul analizat. Valorile mai mari de 1 relevă existența unui fond de rulment pozitiv, societatea prezentând o bonitate financiară ridicată;

- lichiditatea intermediară prezintă aceeaşi evoluţie, cu valori superioare faţă de cele recomandate. Această situaţie reflectă abilitatea societăţii de a-şi onora obligaţiile scadente. Decalajul dintre valorile acestei rate şi cele ale ratei lichidităţii curente este generat de stocurile societăţii, ponderea acestora fiind de cca. 12%, cu o uşoară scădere de la 12,59%, la 11,84%;
- valorile ratei lichidităţii imediate se poziţionează la nivelul recomandat în exerciţiul financiar N-1 şi inferior în exerciţiul financiar N, relevând faptul că societatea prezintă dificultăţi în ceea ce priveşte achitarea datoriilor curente (care se majorează) din disponibilităţile constituite (care se diminuează semnificativ), societatea fiind nevoită să apeleze la linii de credit;
- rata solvabilităţii generale înregistrează valori situate peste 1,4, relevând faptul că societatea poate să-şi acopere datoriile pe seama activelor sale. Creşterea în intervalul considerat se realizează în condiţiile majorării activelor totale într-un ritm superior datoriilor;
- rata solvabilităţii patrimoniale prezintă valori mai mari de 0,5, semnalând un risc financiar scăzut asociat gradului de îndatorare financiară.

Având în vedere faptul că această abordare a lichidităţii are la bază utilizarea unor indicatori precum stocurile şi creanţele, care constituie referinţe ale unor lichidităţi potenţiale, în funcţie de gradul de recuperare a capitalului, şi a căror semnificaţie este determinată de termenul de realizare, analiza lichidităţii efective a societăţii, prin includerea în raţionament a fluxurilor de numerar şi a ciclului de conversie a numerarului, va fi dezvoltată în cadrul acestui capitol, subcapitolul 6.6, Analiza vitezei de rotaţie a elementelor patrimoniale, precum şi în capitolul al VII-lea, Analiza fluxurilor de trezorerie.

6.6. Analiza vitezei de rotaţie a elementelor patrimoniale

6.6.1. Analiza vitezei de rotaţie a activelor circulante

Viteza de rotaţie reprezintă un indicator relevant în evaluarea eficienţei gestiunii societăţii şi performanţei financiare şi operaţionale, în analizei lichidităţii, precum şi în managementul capitalului de lucru şi a fluxului de numerar. Având în vedere componenţa activelor circulante şi incidenţa elementelor asupra fluxului de numerar, determinarea vitezei de rotaţie vizează stocurile şi creanţele.

Viteza de rotaţie a stocurilor

Viteza de rotaţie a stocurilor este o rată financiară care se poate exprima ca:

- număr de rotaţii (Nr), relevând de câte ori într-o anumită perioadă o societate este capabilă să înlocuiască stocurile pe care le-a vândut;

Scanned with OKEN Scanner

- durată în zile (Dz), relevând numărul mediu de zile necesar procesului de conversie a disponibilităţilor în stocuri şi de recuperare a capitalului, respectiv perioada de timp necesară pentru conversia materiilor prime în produse finite şi vânzarea acestora.

Determinarea vitezei de rotaţie se realizează prin corelarea stocurilor fie cu cifra de afaceri netă (CAn), fie cu costul bunurilor vândute (CBV). În cazul societăţilor producătoare, care evaluează stocurile la costul de achiziţie, pentru asigurarea acurateţei indicatorului se recomandă raportarea stocurilor la costul bunurilor vândute, eliminându-se astfel denaturarea generată de calculul pe baza cifrei de afaceri, care include şi marja de profit, amplificând artificial performanţa. În cazul în care stocurile sunt evaluate la preţul cu amănuntul, utilizarea cifrei de afaceri este pertinentă. În ceea ce priveşte stocurile, acestea se iau în considerare la valoarea medie, eliminându-se efectele sezonalităţii. Soldul mediu al stocurilor, pe total şi pe elemente, se poate calcula pe baza mediei aritmetice simple sau pe baza mediei cronologice.

Viteza de rotaţie se calculează pe baza relaţiilor:

$$Nr = \frac{CBV\,(CAn)}{\overline{St}}$$

$$Dz = \frac{\overline{St}}{CBV\,(CAn)} \times T$$

unde:

T – numărul de zile al perioadei analizate.

Valoarea acestui indicator este influenţată de specificul sectorului de activitate, de maturitatea societăţii şi de calitatea managementului stocurilor. Industriile cu volum mare, cu marjă redusă (comerţul cu amănuntul) tind să aibă cea mai rapidă rată de rotaţie a stocurilor; societăţile producătoare prezintă, de regulă, viteze de rotaţie a stocurilor mai lente, ce tind să se prelungească în cazul producţiei cu ciclu lung de fabricaţie. Un număr de rotaţii mai mare evidenţiază o eficienţă superioară a utilizării stocurilor, un management performant al acestora, acelaşi volum de stocuri generând valori superioare ale cifrei de afaceri şi profitului. Pe de-altă parte, o viteză de rotaţie a stocurilor lentă în contextul anticipării unor creşteri de preţuri poate fi un semnal al unui management eficient. Aprecierea mărimii acestui indicator se realizează în raport cu media sectorială, concurenţii şi ca tendinţă în timp.

Se pot identifica următoarele situaţii:

încetinirea vitezei de rotaţie a stocurilor	Nr1 < Nr0 reducerea numărului de rotaţii	Dz1 > Dz0 creşterea numărului de zile aferente unei rotaţii
accelerarea vitezei de rotaţie a stocurilor	Nr1 > Nr0 creşterea numărului de rotaţii	Dz1 < Dz0 reducerea numărului de zile aferente unei rotaţii

Scanned with OKEN Scanner

O viteză de rotație mai lentă în raport cu așteptările sau o încetinire a acesteia implică vânzări reduse și/sau stocuri în exces (suprastocaj), indicând probleme privind portofoliul de bunuri din punct de vedere al competitivității și al adresabilității unei piețe saturate sau cu reduceri ale cererii, preț superior în raport cu concurenții, strategii de achiziție deficitare și cumularea de stocuri, ineficiența departamentului de marketing și a agenților de vânzări, poziția pe piață. Analiza este necesară și în cazul unei viteze de rotații mai rapide sau accelerării acesteia, care implică vânzări puternice și/sau stocuri insuficiente, cu pierdere de cifră de afaceri.

Acest indicator prezintă utilitate în managementul societății, permițând identificarea stocurilor cu mișcare lentă sau greu vandabile, luarea deciziilor de lichidare de stocuri, în cazul produselor cu termen de expirare apropiat și a celor sezoniere (confecții, încălțăminte etc.), promovarea produselor/mărfurilor. Obiectivul managementului stocurilor este de a majora numărul de rotații, în vederea diminuării capitalului imobilizat, a costurilor de finanțare și a celor de oportunitate aferente, îmbunătățind lichiditatea și rentabilitatea societății. De asemenea, un stoc redus diminuează riscul înregistrării de pierderi (expirare, deteriorare, furt etc.). Raționamentul profesional trebuie să aibă la bază arbitrajul dintre rentabilitate și risc, un stoc insuficient, neadecvat putând genera pierderi potențiale de vânzări.

Viteza de rotație a creanțelor

Viteza de rotație a creanțelor exprimă eficiența unei societăți în colectarea creanțelor sale, în special a celor comerciale.

Acest indicator se poate exprima ca:

- număr de rotații (Nr), relevând de câte ori într-o anumită perioadă o societate este capabilă să-și recupereze capitalul imobilizat în creditul comercial acordat;
- durată în zile (Dz), relevând numărul mediu de zile necesar procesului de conversie a creanțelor în lichidități.

Determinarea vitezei de rotație se realizează prin corelarea creanțelor fie cu cifra de afaceri netă, corectată cu cota medie de TVA aplicabilă societății (CAn_{+TVA}), fie cu suma rulajelor creditoare ale conturilor de creanțe (RC_{Cr}). În ceea ce privește creanțele, acestea se iau în considerare ca sumă a soldurilor medii debitoare pentru conturile de creanțe. Soldul mediu al creanțelor ($\bar{S}_{Cr}$), pe total și pe elemente, se calculează distinct, în funcție de dinamica activității:

- în cazul unei activități liniare, pe baza mediei aritmetice a soldului debitor al conturilor de creanțe la începutul și la sfârșitul perioadei;
- în cazul unei activități sezoniere, pe baza relației:

Scanned with OKEN Scanner

$$\bar{S}_{Cr} = \frac{\frac{S1}{2} + S2 + ... + Sn - 1 + \frac{Sn}{2}}{n-1}$$

unde:

S – soldul creanţelor pe sezoane;

n – numărul sezoanelor identificate.

Viteza de rotaţie se calculează pe baza relaţiilor:

$$Nr = \frac{RC_{Cr}(CAn_{+TVA})}{\bar{S}_{Cr}}$$

$$Dz = \frac{\bar{S}_{Cr}}{RC_{Cr}(CAn_{+TVA})} \times T$$

unde:

CAn_{+TVA} = CAn × (1+cota medie TVA);

T – numărul de zile al perioadei analizate.

Valoarea acestui indicator este influenţată de specificul sectorului de activitate, de maturitatea societăţii şi de calitatea managementului creanţelor. Aprecierea mărimii acestui indicator se realizează în raport cu media sectorială, concurenţii şi ca tendinţă în timp. Relevantă în analiză este comparaţia cu societăţi care au acelaşi model de afaceri şi dimensiuni relativ similare, care nu implică structuri de capital diferite semnificativ. Acest indicator nu ar trebui să fie mult diferit de valoarea medie a ramurii. Valorile superioare relevă blocarea capitalurilor, în timp ce valorile inferioare indică termene mai reduse de plată pentru partenerii comerciali, cu posibilitatea afectării cifrei de afaceri.

Se pot identifica următoarele situaţii:

încetinirea vitezei de rotaţie a creanţelor	Nr1 < Nr0 reducerea numărului de rotaţii	Dz1 > Dz0 creşterea numărului de zile aferente unei rotaţii
accelerarea vitezei de rotaţie a creanţelor	Nr1 > Nr0 creşterea numărului de rotaţii	Dz1 < Dz0 reducerea numărului de zile aferente unei rotaţii

O viteză de rotaţie mai lentă în raport cu aşteptările sau o încetinire a acesteia indică probleme în colectarea creanţelor, ca urmare a unui portofoliu neperformant de clienţi, a unor proceduri de colectare inadecvate. O viteză de rotaţie mai rapidă sau accelerarea acesteia evidenţiază o eficienţă superioară a societăţii, calitatea clienţilor, respectiv o pondere ridicată a clienţilor care îşi achită repede datoriile, un model de afaceri bazat pe numerar, specific unei politici de credit conservatoare, promovate de un management cu aversiune la risc.

Scanned with OKEN Scanner

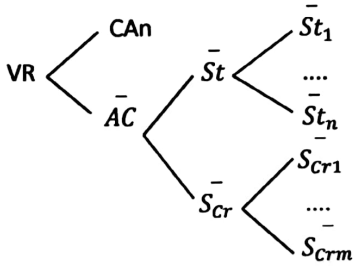
Gestiunea clienților poate viza fie reducerea creditului-client și diminuarea creanțelor-client, măsură care poate determina reducerea vânzărilor, fie prelungirea duratei creditului-client, stimulând vânzările, dar antrenând costuri de finanțare a creanțelor-clienți care pot amplifica riscul de insolvabilitate[143].

Acest indicator prezintă utilitate în managementul societății, furnizând repere în fundamentarea politicii comerciale. Obiectivul managementului creanțelor este de a diminua durata medie de încasare a acestora în vederea diminuării capitalului imobilizat, a costurilor de finanțare și a celor de oportunitate aferente, îmbunătățind lichiditatea societății. De asemenea, o valoare scăzută a soldului creanțelor diminuează riscul apariției unor pierderi ca urmare a insolvenței clienților, prescrierii dreptului de încasare etc. Ca și în cazul stocurilor, raționamentul profesional trebuie să aibă la bază arbitrajul dintre rentabilitate și risc în vederea asigurării creșterii cifrei de afaceri prin extinderea creditului comercial.

Analiza factorială a vitezei de rotație a activelor circulante

Analiza factorială a vitezei de rotație a activelor circulante ia în considerare exprimarea ca durate de realizare a elementelor componente. Pentru a asigura coerența abordării, duratele de rotație se calculează în funcție de cifra de afaceri, pertinența fiind justificată de faptul că finalizarea ciclului operațional și recuperarea capitalurilor investite se realizează prin vânzare.

Schema de analiză se prezintă astfel:



unde:

$\bar{AC}$ – soldul mediu al activelor circulante (aferente exploatării: stocuri și creanțe, cu detaliere pe elementele componente ale acestora).

Accelerarea vitezei de rotație a activelor circulante presupune o dinamică a cifrei de afaceri superioară dinamicii soldului mediu al activelor circulante:

$$I_{\bar{Ac}} < I_{CA}$$

[143] Ibidem, p. 199.

Efectele economico-financiare ale modificării vitezei de rotaţie a activelor circulante

Modificarea vitezei de rotaţie a activelor circulante determină fie o eliberare de capital, în situaţia accelerării, fie o imobilizare de capital, în situaţia încetinirii. Acest efect direct se cuantifică pe baza relaţiei:

$$E(I) = (Dz_1 - Dz_0) \times \frac{CA_1}{T}$$

Efectele indirecte generate de modificarea vitezei de rotaţie a activelor circulante sunt:

a) modificarea cheltuielilor financiare cu dobânzile:

$$\frac{(Dz_1 - Dz_0)\frac{CA_1}{T} \times K_0 \times \overline{pd}_0}{100^2}$$

unde:

$\overline{pd}$ reprezintă rata medie a dobânzii;

b) modificarea rezultatului financiar/rezultatului brut:

$$-\frac{(Dz_1 - Dz_0) \times \frac{CA_1}{T} \times K_0 \times \overline{pd}_0}{100}$$

c) modificarea profitului net:

$$\left[-\frac{(Dz_1 - Dz_0) \times \frac{CA_1}{T} \times K_0 \times \overline{pd}_0}{100}\right] \times \left(1 - \frac{Cip_0}{100}\right)$$

unde:

Cip – cota de impozit pe profit.

Studiu de caz: se analizează viteza de rotaţie a activelor circulante având în vedere următoarele informaţii prelucrate din bilanţ şi contul de profit şi pierdere:

Tabelul 6.26

Nr. crt.	Indicatori	Valori	
		N-1	N
1.	Soldul mediu al activelor circulante, din care (mii lei):	410.228	425.649
1.1.	Stocuri	104.447	107.354
1.1.1.	- stocuri de materii prime, materiale	43.792	42.589
1.1.2.	- producţie în curs de execuţie	1.684	1.784
1.1.3.	- produse finite	58.971	62.981
1.2.	Clienţi şi alte creanţe, ajustate cu TVA	305.781	318.295
2.	Cifra de afaceri netă (mii lei)	955.021	968.422
3.	T (zile)	365	365

Scanned with OKEN Scanner

Viteza de rotaţie:

- număr de rotaţii: $Nr_{N-1} = 2,33$

  $Nr_N = 2,28$

- număr de zile: $Dz_{N-1} = 156,79$ zile

  $Dz_N = 160,43$ zile

$$\Delta Dz = \frac{\bar{AC}_N}{CAn_N}365 - \frac{\bar{AC}_{N-1}}{CAn_{N-1}}365 = 160,43 - 156,79 = 3,64 zile$$

Cuantificarea influenţelor factorilor:

1) Influenţa modificării cifrei de afaceri:

$$\Delta Dz(\Delta CAn) = \frac{\bar{AC}_{N-1}}{CAn_N}365 - \frac{\bar{AC}_{N-1}}{CAn_{N-1}}365 = -2,17 zile$$

2) Influenţa modificării soldului mediu al activelor circulante

$$\Delta Dz\left(\Delta \bar{AC}\right) = \frac{\bar{AC}_N}{CAn_N}365 - \frac{\bar{AC}_{N-1}}{CAn_N}365 = 5,81 zile$$

din care datorită:

2.1) Influenţa modificării soldului mediu al stocurilor

$$\Delta Dz\left(\Delta \bar{St}\right) = \frac{\bar{St}_N}{CAn_N}365 - \frac{\bar{St}_{N-1}}{CAn_N}365 = 1,10 zile$$

2.2) Influenţa modificării soldului mediu al creanţelor

$$\Delta Dz\left(\Delta \bar{S}_{Cr}\right) = \frac{\bar{S}_{CrN}}{CAn_N}365 - \frac{\bar{S}_{CrN-1}}{CAn_N}365 = 4,71 zile$$

Din analiza datelor prezentate se constată o încetinire a vitezei de rotaţie a activelor circulante, respectiv mărirea duratei unei rotaţii cu cca. 4 zile. Majorarea volumului de activitate s-a realizat în condiţii de ineficienţă, ritmul de creştere a cifrei de afaceri (1,40%) fiind devansat de cel al activelor circulante (3,76%), implicând stocuri şi credite-client acordate suplimentare şi, deci, resurse imobilizate, în valoare de 9.665 mii lei, costuri mai mari şi performanţă redusă. Încetinirea vitezei de rotaţie a stocurilor evidenţiază probleme în ceea ce priveşte procesul de producţie (creşterea stocurilor de producţie în curs de execuţie cu 5,94%) şi cel de comercializare (suplimentarea stocurilor de produse finite şi mărfuri cu 6,80%), iar creşterea soldului mediu al creanţelor cu 4,09% relevă probleme pe linia încasării. Deficienţele constatate pe întregul circuit economic al bunurilor, cu excepţia aprovizionării, a cărei eficienţa a crescut, necesită luarea de măsuri corective punctuale.

Scanned with OKEN Scanner

6.6.2. Analiza ciclului de conversie a numerarului

Desfășurarea activității implică tranzacții ce presupun acordarea și primirea unor credite comerciale în relațiile cu diverșii parteneri de afaceri, de regulă fără un cost financiar, determinându-se un decalaj favorabil/nefavorabil, cu incidențe asupra lichidității, solvabilității și rentabilității societății.

Ciclul operațional vizează perioada de timp dintre momentul achiziției materiilor prime și cel al încasării creanțelor constituite prin vânzarea bunurilor. Unul dintre obiectivele managementului financiar este acela de a asigura lichiditățile necesare continuității derulării activității operaționale. Din această perspectivă, se identifică ciclul de conversie a numerarului (CCN), reprezentat de perioada de timp în care societatea își imobilizează resursele în capitalul de lucru, fiind cuprinsă între momentul achitării furnizorilor de resurse și momentul încasării creanțelor. Între momentul achiziției resurselor și cel al achitării contravalorii acestora există un decalaj de timp corespunzător termenilor negociați cu furnizorii, ce diminuează nevoia de finanțare a ciclului operațional. Astfel, ciclul de conversie a numerarului este mai redus, determinarea sa presupunând corelarea vitezei de rotație a stocurilor (Dz_{St}), creanțelor (Dz_{SCr}) și obligațiilor curente (Dz_{OC}):

$$CCN = Dz_{St} + Dz_{SCr} - Dz_{OC}$$

Această formă alternativă de evaluare a lichidității societății ia în considerare fluxurile de intrare de numerar, asociate duratei de realizare a stocurilor și creanțelor, precum și fluxurile de numerar de ieșire, asociate plății obligațiilor curente.

Durata medie de plată a obligațiilor se calculează într-o manieră similară celei determinare a duratei medii de încasare a creanțelor, pe baza relației:

$$Dz = \frac{\bar{S}_{OC}}{RD_{OC}(CAn_{+TVA})} \times T$$

unde:

$\bar{S}_{OC}$ - suma soldurilor medii creditoare ale conturilor de datorii;

RD_{OC} - suma rulajelor debitoare ale conturilor de datorii

Ciclul de conversie a numerarului evidențiază eficiența operațiunilor și managementului unei societăți. Valoarea sa poate să fie pozitivă sau negativă în funcție de puterea de negociere a societății cu partenerii de afaceri, de eficiența gestiunii stocurilor, de particularitățile sectoriale, de poziția pe curba ciclului de viață, de mărimea societății. Variația în timp reflectă fie o tendință de scădere, constituind un semnal al performanței operaționale și financiare, fie o creștere, fiind necesară identificarea cauzelor ce au generat această situație și luarea măsurilor corective. Durate de încasare a creanțelor lungi, pierderi din creanțe, nerealizări de profit ca urmare a lipsei de lichidități măresc nevoia de finanțare a activității operaționale,

Scanned with OKEN Scanner

diminuează capacitatea societății de a finanța investiții, generând o deteriorare a competitivității. Sincronizarea fluxurilor de numerar de intrare cu cele de ieșire din punct de vedere al mărimii și termenelor este un aspect important al gestiunii disponibilităților, existența unui deficit de lichidități în cadrul ciclului operațional impunând apelarea la credite bancare.

Acest indicator prezintă interes atât la nivel intern, pentru managerii societății și proprietari, cât și la nivel extern, pentru potențialii investitori și creditorii financiari. Astfel, managerii sunt interesați de mărimea și evoluția CCN pentru a negocia condițiile de creditare cu clienții și creditorii, pentru a estima necesarul de finanțare, precum și pentru a planifica atât activitatea operațională, cât și pe cea investițională, în funcție de resursele efectiv disponibile. Proprietarii sunt interesați de efectivitatea profiturilor realizate de societate, în vederea asigurării unei remunerări corespunzătoare capitalului investit și riscului asumat. Decizia de investire a capitalurilor în diverse societăți are la bază analiza unui sistem de indicatori considerați relevanți. Astfel, investitorii în capitalurile proprii ale societăților evaluează complementar capacitatea acestora de a genera profit (rata rentabilității financiare, rata rentabilității economice) cu abilitatea de a genera mai repede aceleași câștiguri. Un ciclu de conversie a numerarului mai rapid îmbunătățește lichiditatea societății, oferind o bună garanție creditorilor financiari în ceea ce privește capacitatea societății de a-și achita datoriile, diminuând riscul.

Concepte-cheie

- poziție financiară
- echilibru financiar
- rate de structură a activului
- rata autonomiei financiare
- rata stabilității financiare
- rata datoriilor
- activ net
- lichiditate
- rata lichidității curente
- rata lichidității intermediare
- rata lichidității la vedere
- solvabilitate
- fond de rulment
- necesar de fond de rulment
- trezorerie neta
- capital de lucru
- capital de lucru net
- necesar de capital de lucru
- finanțare netă pe termen lung
- finanțare netă pe termen scurt
- rata de autofinanțare a activelor
- rata de finanțare a imobilizărilor prin capital propriu
- rata autonomiei financiare la termen
- rata finanțării stabile
- durata de rotație a necesarului de fond de rulment
- rata marjei de securitate
- rata de finanțare a necesarului de fond de rulment
- rata de finanțare a activelor circulante
- rata de finanțare a necesarului de fond de rulment pe seama creditelor de trezorerie
- viteza de rotație
- ciclul de conversie a numerarului

Scanned with OKEN Scanner

Bibliografie

Anghel, I., Robu, V., Lala-Popa, I., Ştefea, P., Mironiuc, M., Achim, M.V., Siminică, M. (coordonatori), 2022. *Tratat de analiză economic-financiară*, Editura Academiei Române, Bucureşti.

Buglea, S., 2011. *Analiză economic-financiară*, ediţia a II-a, Editura Mitron, Timişoara.

Brealey, R.A., Myers, S.C., Allen, F., 2020. *Principles of Corporate Finance*, 11th Edition, McGraw-Hill Education, New York.

Halpern, P., Weston, J.F., Brigham, E.F., 1998. *Finanţe manageriale*, Editura Economică, Bucureşti.

Hawawini, G., Viallet, C., 2002. *Finance for executives*, Second Edition, South-Western/Thomson Learning, Mason.

Huff, P.L., Harper, Jr, R.M., Eikner, A.E. 1999. Are there differences in liquidity and solvency measures based on company size? *American Business Review*, *17*(2), pp. 96-106.

Lala-Popa, I., Miculeac, M.E., 2009. *Analiza economico-financiară – Elemente teoretice şi studii de caz*, Editura Mirton, Timişoara.

Pantea, M.I., 2017. *Analiza economic-financiară – instrument al managementului întreprinderii*, Editura Univeritătii de Vest, Timişoara.

Petcu, M., 2009. *Analiza economico-financiară a întreprinderii. Probleme, abordări, metode, aplicaţii*, Editura Economică, Bucureşti.

Petcu, M., 2022-2023. *Note de curs: Analiză economico-financiară fundamentală*, IF, CIG.

Rajendran, D.G., 2019. Financing Fixed Assets Decision: An Analysis. *International Journal of Management*, *10*(4).

Robu, V., Anghel, I., Şerban, C.E. (coordonatori), 2014. *Analiza economico-financiară a firmei*, Editura Economică, Bucureşti.

Siminică, M., 2008. *Diagnosticul financiar al firmei*, Editura Universitaria, Craiova.

Vâlceanu, G., Robu, V., Georgescu, N. (coordonatori), 2004. *Analiză economico-financiară*, Editura Economică, Bucureşti.

Vintilă, G., Nenu, E.A. 2016. Liquidity and Profitability Analysis on the Romanian Listed Companies, *Journal of Eastern Europe Research in Business & Economics*, pp. 1-8.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Capitolul 7
Analiza fluxurilor de trezorerie

Monica Petcu
Maria Iulia Sobolevchi-David
Eduard Dinu
Ștefania Cristina Curea
Cătălina Motofei

Cuprinsul capitolului

7.1. Abordări conceptuale privind fluxurile de trezorerie. Surse informaționale utilizate în analiza fluxurilor de trezorerie. Metode de determinare a fluxurilor de trezorerie
7.2. Analiza strategică a fluxului net de trezorerie
7.3. Factorii determinanți ai fluxului net de trezorerie
7.4. Gestiunea trezoreriei
7.5. Rate financiare utilizate în analiza fluxurilor de trezorerie

Obiectivele capitolului

- înțelegerea conceptelor din aria fluxurilor de trezorerie și a metodelor de determinare a acestora;
- construirea sistemului de indicatori de analiză a fluxurilor de trezorerie;
- identificarea factorilor determinanți ai fluxurilor de trezorerie;
- stabilirea măsurilor de îmbunătățire a performanței managementului fluxurilor de trezorerie.

Scanned with OKEN Scanner

7.1. Abordări conceptuale privind fluxurile de trezorerie. Surse informaționale utilizate în analiza fluxurilor de trezorerie. Metode de determinare a fluxurilor de trezorerie

Caracterizarea stării de performanță a unei entități economice nu se rezumă doar la aprecierea capacității acesteia de a vinde, de a produce valoare, de a realiza profit. O analiză concludentă presupune evaluarea măsurii în care societatea degajă numerar și echivalente de numerar, a modalității de utilizare a acestora dar și a dimensiunii lor în raport cu nevoile de finanțare. Evaluarea situației financiare, aprecierea modului de realizare a echilibrului financiar, precum și fundamentarea deciziilor presupun analiza fluxurilor de trezorerie. Menținerea și dezvoltarea societății impun identificarea principalelor fluxuri de trezorerie, evaluarea corectă a mărimii acestora, a surselor și destinațiilor, precum și a modului lor de gestionare.

Trezoreria reprezintă ansamblul numerarului și echivalentelor de numerar. Numerarul este constituit din disponibilul în casă și la bănci și din depozitele la vedere. Echivalentele de numerar sunt investițiile pe termen scurt, cu o lichiditate ridicată, ușor convertibile într-o sumă determinată de numerar, cu un risc nesemnificativ de schimbare a valorii.

IAS 7 definește fluxurile de trezorerie ca ansamblul intrărilor și ieșirilor de numerar sau de echivalente de numerar.

Sursa informațională de bază pentru analiză o constituie Situația fluxurilor de trezorerie, care este întocmită conform IAS 7. Aceasta furnizează informații privind modul în care societatea generează și utilizează numerarul și echivalentele de numerar. În România, conform reglementărilor în vigoare (OMFP nr. 1802/2014, pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate și OMFP nr. 2844/20126, pentru aprobarea Reglementărilor contabile conforme cu Standardele internaționale de raportare financiară), situația fluxurilor de trezorerie constituie o componentă a situațiilor financiare anuale. Conform IAS 7[144], informațiile oferite prin situația fluxurilor de trezorerie, corelate cu informațiile raportate în celelalte componente ale situațiilor financiare anuale, permit o mai bună evaluare a evoluției capitalurilor proprii, a lichidității și solvabilității, a capacității de a genera disponibilități. În plus, informațiile oferite prin situația fluxurilor de trezorerie, prin eliminarea incidențelor diverselor tratamente contabile aplicate, asigură o mai bună comparabilitate a rezultatelor între societăți, chiar și în cazul în care acestea activează în industrii sau segmente diferite de piață.

Analiza fluxurilor de trezorerie este utilă atât decidenților la nivelul societăților, cât și partenerilor de afaceri și investitorilor, fiind relevantă în aprecierea capacității societății de a genera și gestiona fluxuri de lichidități, în evaluarea lichidității și solvabilității, în fundamentarea deciziilor de finanțare a activității curente și a investițiilor, în evaluarea oportunității și efectelor deciziilor strategice privind politica de investiții, a eficienței proiectelor de investiții, în evaluarea randamentului plasamentelor în capitalul societății, asigurând plata dividendelor și calcularea unor indicatori specifici, în determinarea valorii societăților etc.

[144] Standarde Internaționale de Contabilitate 2001, IAS 7 – Situațiile fluxurilor de numerar, p. 145.

Fluxurile de trezorerie din cursul perioadei sunt clasificate pe activităţi de exploatare, de investiţii şi de finanţare. Activităţile de exploatare sunt definite ca fiind principalele activităţi generatoare de venit, precum şi alte activităţi care nu sunt activităţi de investiţii sau financiare. Activităţile de investiţii constau în achiziţionarea şi cedarea de active imobilizate şi de alte investiţii care nu sunt incluse în echivalentele de numerar. Activităţile de finanţare reprezintă activităţi care au ca efect modificări ale dimensiunii şi compoziţiei capitalurilor proprii şi datoriilor societăţii. Fluxul net total de lichidităţi se explică funcţional, şi anume din activităţi de exploatare, activităţi de investiţii şi activităţi de finanţare.

Fluxurile de trezorerie din activităţile de exploatare

Fluxul net de trezorerie generat din activităţile de exploatare (FNTE) reprezintă numerarul degajat din activităţile de bază, fiind considerat esenţial deoarece oferă informaţii despre fluxul de numerar legat de operaţiunile zilnice aferente afacerii şi permite evaluarea capacităţii de a rambursare împrumuturile, de a plăti dividendele, de a finanţa investiţii, de a plăti ratele de leasing financiar etc. Fluxul net de trezorerie din exploatare poate fi determinat prin metoda directă şi metoda indirectă.

A. Metoda directă

Conform metodei directe, fluxul net de trezorerie din exploatare se stabileşte ca diferenţă între fluxurile de încasări şi cele de plăţi aferente exploatării.

Standardul Internaţional de Contabilitate IAS 7 recomandă utilizarea metodei directe, pentru că este mai uşor de înţeles de către utilizatorii de informaţii financiare, în special de investitori. De asemenea, pe baza informaţiilor furnizate de metoda directă, se pot realiza estimări ale fluxurilor viitoare de trezorerie.

Fluxul net de numerar din exploatare, prin metoda directă, se poate determina astfel:

1.	Încasări de la clienţi din vânzarea de bunuri (mărfuri, produse finite etc.), execuţia de lucrări şi prestările de servicii
2.	Încasări totale din redevenţe, onorarii, comisioane şi alte venituri din exploatare
3.	**Încasări totale din activităţi de exploatare (1+2)**
4.	Plăţi către furnizorii de bunuri şi servicii
5.	Plăţi către salariaţi şi în numele acestora
6.	Plăţi privind impozitele, inclusiv impozitul pe profit, TVA etc.
7.	Plăţi privind dobânzile;
8.	Alte plăţi ataşate exploatării
9.	**Plăţi totale aferente activităţilor de exploatare (4+5+6+7+8);**
10	**FLUX NET DE TREZORERIE DIN EXPLOATARE (3-9)**

Notă:

1) IAS 7 menţionează că activităţile de exploatare cuprind activităţile principale generatoare de venituri şi orice alte activităţi, cu excepţia celor definite ca fiind activităţi de investiţii şi de finanţare.
2) Plăţile privind impozitul pe profit ar putea fi împărţite pe cele trei tipuri de activităţi (exploatare, investiţii şi finanţare).
3) Fluxurile de numerar din dobânzi şi dividende încasate sau plătite se prezintă separat. Fiecare dintre acestea se clasifică într-o manieră consecventă de la o perioadă la alta. Aceste elemente pot fi clasificate

Scanned with OKEN Scanner

drept fluxuri de trezorerie din exploatare (elemente considerate în determinarea profitului/pierderii), finanțare (costul capitalului), respectiv din investiție (eficiența investițiilor). Dividendele plătite pot fi clasificate drept fluxuri de trezorerie din finanțare (reprezintă costul capitalului) sau exploatare (pentru a determina capacitatea unei entități de a plăti dividende din fluxurile de trezorerie din exploatare).

Pe baza acestor informații se pot determina următorii indicatori utili în diagnosticul financiar:

a) ponderea încasărilor pe tipuri de activități în cadrul încasărilor totale din activitatea de exploatare;
b) ponderea plăților pe categorii (după natură, beneficiari) în cadrul fluxului total de plăți din activitatea de exploatare;
c) raportul dintre plăți și încasări;
d) raportul dintre fluxul net pozitiv de trezorerie și încasările totale din activitatea de exploatare;
e) raportul dintre fluxul net de trezorerie negativ și plățile totale din activitatea de exploatare.

B. Metoda indirectă

Fluxul net de lichidități din exploatare, potrivit metodei indirecte, se calculează astfel:

1.	Rezultatul brut al exercițiului financiar
Ajustări privind veniturile și cheltuielile calculate	
2.	(+) Cheltuieli cu amortizarea, provizioanele și ajustările pentru depreciere sau pierderea de valoare
3.	(-) Venituri din reluări de provizioane și ajustări pentru depreciere sau pierdere de valoare
4.	(+) Cheltuieli financiare din diferențe de curs valutar
5.	(-) Venituri financiare din diferențe de curs valutar
Ajustări privind veniturile și cheltuielile nelegate de exploatare	
6.	(-) Profit, (+) Pierdere din cesiunea de imobilizări
7.	(-) Profit, (+) Pierdere din cesiunea de investiții financiare
8.	(+) Cheltuieli privind dobânzile
9.	(-) Venituri din dobânzi și dividende
10.	(-) Venituri din reluarea subvențiilor pentru investiții
11.	(=) Rezultatul din exploatare recalculat înaintea variației NFR
Variația necesarului de fond de rulment (ΔNFR)	
12.	(-) Variația stocurilor
13.	(-) Variația creanțelor comerciale și de altă natură
14.	(-) Variația cheltuielilor constatate în avans
15.	(+) Variația datoriilor comerciale și altor datorii din exploatare
16.	(+) Variația veniturilor în avans
Încasări și plăți atașate fluxurilor de exploatare	
17.	(-) Plăți privind impozitul pe profit
18.	(-) Plăți privind dobânzile
19. (=) FLUXUL NET DE TREZORERIE DIN ACTIVITĂȚILE DE EXPLOATARE	

Notă:

1) Variația reprezintă diferența dintre valorile elementelor bilanțiere la sfârșitul perioadei și începutul perioadei (sfârșitul perioadei precedente).
2) În literatura de specialitate și în practica unor societăți, cheltuielile financiare din diferențe de curs valutar și veniturile financiare din diferențe de curs valutar nu se prezintă în cadrul calculului fluxurilor nete din activitățile

Scanned with OKEN Scanner

de exploatare ci se evidenţiază separat după prezentarea celor trei fluxuri de trezorerie (din exploatare, investiţii şi finanţare) pentru a asigura reconcilierea cu informaţiile privind disponibilităţile existente la începutul şi la sfârşitul perioadei, prezentate în bilanţ/situaţia activelor, datoriilor şi capitalurilor proprii.

Metoda indirectă de stabilire a FNTE corelează fluxul de numerar din exploatare cu rezultatul net al exerciţiului. Se consideră relevantă în analiză determinarea ratei eliberării de numerar din profitul net, ca raport între fluxul de trezorerie din exploatare şi profitul net, evidenţiind capacitatea societăţii de a degaja resurse financiare necesare finanţării investiţiilor, rambursării şi remunerării surselor financiare atrase.

Fluxurile de trezorerie din activităţile de investiţii

Fluxul net de trezorerie generat din activităţile de investiţii (FNTI) reprezintă numerarul angajat în achiziţia de active imobilizate, ajustat cu cel generat de dezinvestiţii, precum şi cu câştigurile aferente plasamentelor realizate.

Fluxul net de trezorerie din activităţile de investiţii se determină prin metoda directă. Relaţia de calcul este:

1.	Încasări din vânzarea de imobilizări necorporale şi corporale
2.	Încasări din vânzarea de instrumente de capital propriu şi de creanţă ale altor entităţi şi din vânzarea de interese în participare
3.	Încasări din rambursarea avansurilor şi împrumuturilor acordate altor entităţi
4.	Încasări din dobânzi şi dividende;
5.	Încasările aferente contractelor futures, forward, de opţiuni şi de swap, cu excepţia cazului în care sunt clasificate drept operaţiuni de finanţare
6.	Plăţi pentru achiziţionarea de imobilizări necorporale şi corporale, inclusiv cele pentru cheltuielile de dezvoltare şi construcţia, în regie proprie, a imobilizărilor corporale
7.	Plăţi pentru achiziţionarea de instrumente de capital propriu şi de creanţă ale altor entităţi şi de interese în asocierile în participaţie
8.	Plăţi privind avansurile pentru imobilizări şi împrumuturile acordate altor entităţi
9.	Plăţile aferente contractelor futures, forward, de opţiuni şi de swap, cu excepţia cazului în care sunt clasificate drept operaţiuni de finanţare
10.	**FLUX NET DE TREZORERIE DIN ACTIVITĂŢI DE INVESTIŢII (1 + 2 + 3 + 4 + 5 – 6 – 7– 8 – 9)**

În cazul în care analistul nu dispune de informaţii detaliate privind plăţile furnizorilor de imobilizări, valoarea achiziţiilor de active imobilizate considerată în determinarea fluxurilor de numerar din activităţi de investiţii se determină pe baza metodei indirecte:

1) Valoarea netă a activelor imobilizate la sfârşitul perioadei
2) (-) Valoarea netă a activelor imobilizate la începutul perioadei
3) (+) Cheltuieli cu amortizarea şi ajustările aferente activelor imobilizate
4) (-/+)Venituri/cheltuieli din reevaluarea activelor imobilizate
5) (-/+) Rezerve de natura capitalurilor din reevaluarea activelor imobilizate
6) (+)Valoarea rămasă neamortizată a activelor imobilizate vândute
7) (=) Valoarea achiziţiilor de active imobilizate din perioadă

Scanned with OKEN Scanner

8) (-) Variația furnizorilor de imobilizări

9) (=) Fluxul de numerar aferent achiziției de active imobilizate

Fluxul net de trezorerie din activitatea de investiții reprezintă investiția netă (când are semnul minus) sau dezinvestirea netă (când are semnul plus).

FNTI oferă informații cu privire la modul în care societatea își asigură creșterea internă (investițiile în imobilizări necorporale și corporale) și creșterea externă (investițiile în alte societăți).

Un FNTI cu semnul minus (plăți pentru imobilizări mai mari decât încasările din cedarea de imobilizări) nu se apreciază negativ, dimpotrivă este un mesaj pozitiv pentru utilizatorii de informații financiare.

Pe baza acestor informații se pot determina următorii indicatori utili în diagnosticul financiar:

a) ponderea încasărilor pe tipuri de activități în cadrul încasărilor totale din activitatea de investiții;
b) ponderea plăților pe categorii (după natură, beneficiari) în cadrul fluxului total de plăți din activitatea de investiții;
c) raportul dintre plăți și încasări;
d) raportul dintre fluxul net pozitiv de trezorerie și încasările totale din activități de investiții;
e) raportul dintre fluxul net de trezorerie negativ și plățile totale din activități de investiții;
f) raportul dintre plățile pentru investiții și încasările totale;
g) eficiența plasamentelor financiare (raportul dintre dobânzile încasate și disponibilitățile existente la începutul perioadei);
h) raportul dintre plățile pentru investiții și fluxurile din activitățile de exploatare.

Fluxurile de trezorerie din activități de finanțare

Fluxul net de trezorerie din activități de finanțare (FNTF) se calculează prin metoda directă. Relația de calcul este:

1.	Încasări din emisiunea de acțiuni și alte instrumente de capital propriu
2.	Încasări din emisiunea de obligațiuni, efecte comerciale, ipoteci și din alte împrumuturi pe termen scurt sau lung
3.	Plăți către acționari, din care
3.1.	Răscumpărarea propriilor acțiuni
3.2.	Plata de dividende
4.	Plăți (rambursări) privind sumele împrumutate
5.	Plățile privind operațiunile de leasing financiar
6.	**FLUX NET DE LICHIDITĂȚI DIN ACTIVITĂȚI DE FINANȚARE (1 + 2 – 3 – 4 – 5)**

Scanned with OKEN Scanner

Fluxurile de trezorerie de finanțare de natura intrărilor și ieșirilor au ca efect modificări în dimensiunea și ponderea capitalurilor proprii și împrumutate (structura financiară a societății).

Dinamica intrărilor de numerar reflectă capacitatea entității economice de a atrage noi surse de finanțare pentru exploatare și pentru investiții, iar dinamica ieșirilor de numerar evidențiază capacitatea de a remunera acționarii și a rambursa ratele scadente aferente împrumuturilor anterioare și operațiunilor de leasing financiar.

Pe baza acestor informații se pot determina următorii indicatori utili în diagnosticul financiar:

a) ponderea încasărilor pe tipuri de surse de finanțare în cadrul încasărilor totale din activitatea de finanțare;
b) ponderea plăților pe categorii (după natură, beneficiari) în cadrul fluxului total de plăți din activitatea de finanțare;
c) raportul dintre plăți și încasări;
d) raportul dintre fluxul net pozitiv de trezorerie și încasările totale din activități de finanțare;
e) raportul dintre fluxul net de trezorerie negativ și plățile totale din activități de finanțare;
f) raportul dintre plățile aferente costului capitalului și capitalul (pe total și pe categorii).

Fluxul net de trezorerie (FNT) se determină prin cumularea celor trei fluxuri. Analiza corelativă a fluxurilor relevă aspecte semnificative. Se pot identifica următoarele situații:

Tabelul 7.1

FNTE	FNTI	FNTF	FNT	
>0	>0	>0	>0	S1
		<0	>0	S2
		<0	<0	S3
	<0	>0	>0	S4
		>0	<0	S5
		<0	>0	S6
		<0	<0	S7
<0	>0	>0	>0	S8
		>0	<0	S9
		<0	>0	S10
		<0	<0	S11
	<0	>0	>0	S12
		>0	<0	S13
		<0	<0	S14

Scanned with OKEN Scanner

Situaţia normală presupune degajarea din activitatea de exploatare a unui fluxul de numerar suficient de mare pentru a asigura finanţarea investiţiile şi plata datoriilor financiare (S6). Complementar autofinanţării investiţiilor, societăţile pot apela la surse externe (S4 şi S5). Valori pozitive ale FNTI în condiţiile unui FNTE negativ evidenţiată o situaţie nefavorabilă, pentru a-şi continua activitatea, societatea recurgând la vânzarea de active imobilizate, ceea ce are ca efect reducerea potenţialului viitor de a crea fluxuri de trezorerie. Presiunile financiare sunt amplificate în cazul valorilor negative ale FNTE (S10 şi S11).

În concluzie, putem menţiona că fluxul net total de trezorerie, ca sumă a celor trei fluxuri studiate, reprezintă îmbogăţirea sau sărăcirea societăţii în termeni de lichiditate.

Procedeele de analiză a dinamicii şi structurii fluxurilor de numerar sunt:

a) modificările absolute;

b) indicii;

c) ratele de structură (ponderile).

Disponibilităţile societăţii la sfârşitul perioadei considerate (Dsf) se determină prin însumarea fluxurile nete de trezorerie (FNT) cu disponibilităţile de la începutul perioadei (Dsi): Dsf = Dsi + FNT, de unde: FNT = Dsf – Dsi

O valoare pozitivă a fluxurilor nete de trezorerie determină o creştere a disponibilităţilor, ceea ce releva un management performant al resurselor financiare degajate din activitatea desfăşurată de entitate.

Studiu de caz

Analiza comparativă a fluxurilor nete de trezorerie ale două societăţi ce activează în industria farmaceutică evidenţiază un management financiar diferit, cu incidenţe asupra fluxurilor şi numerarului existent la sfârşitul perioadei. Societatea A utilizează metoda indirectă de determinare a numerarului, în timp ce societatea B utilizează metoda directă. Numerarul din activităţi de exploatare în cazul societăţii A este inferior celui obţinut de societatea B. Ambele societăţi efectuează investiţii însemnate, de 47.058.263 lei, respectiv 47.987.016 lei. Societatea A încasează venituri din dobânzi ca urmare a valorificării excedentelor de numerar prin investirea în active financiare şi depozitele constituite. Societatea A îşi autofinanţează activitatea, neapelând la credite. Societatea B prezintă o valoare negativă a numerarului din activitatea de finanţare ca urmare a apelării la credite. Valoarea negativă a trezoreriei în cazul societăţii B este determinată de liniile de credit existente la începutul anului, în cursul anului curent înregistrând o creştere netă de numerar, ceea ce diminuează soldul negativ iniţial. Societatea B evidenţiază distinct efectul generat de diferenţele de curs valutar.

Scanned with OKEN Scanner

Tabelul 7.2

SOCIETATEA A **SITUAȚIA FLUXURILOR DE NUMERAR** **pentru Anul N încheiat la 31 Decembrie** **(toate sumele sunt exprimate în LEI dacă nu este menționat altfel)**		
	Pentru anul încheiat la 31 dec	
Situația Fluxurilor de numerar		
Fluxuri din activități de exploatare	**Anul N**	**Anul N-1**
Profit înainte de impozitare	**64.845.356**	**62.468.452**
Ajustări pentru:		
Ajustare creanțe	551.947	(4.625.149)
Ajustare stocuri	(1.177.388)	71.933
Amortizări si provizioane	11.122.896	8.095.349
Modificarea valorii investițiilor imobiliare	26.276	(195.521)
Pierdere/ (profit) din cedarea activelor	(158.687)	(210.738)
Scăderea / (creșterea) altor provizioane	(252.367)	1.940.090
Alte venituri financiare	(1.177.057)	(1.576.452)
Costuri financiare	5	10
Profit înainte de modificarea capitalului de lucru	**73.780.981**	**65.967.974**
Scăderea/ (creșterea) creanțelor	(9.731.205)	1.119.533
Scăderea/ (creșterea) stocurilor	(14.416.313)	472.686
Creșterea/ (scăderea) datoriilor	2.349.948	17.051.189
Numerar din activități de exploatare	51.983.411	84.611.382
Costuri financiare plătite		
Impozit pe profit plătit	(12.474.387)	(11.651.653)
Numerar net din activități de exploatare	**39.509.024**	**72.959.729**
Fluxuri din activități de investiții		
Alte active financiare	(21.000.000)	-
Achiziții de imobilizări corporale	(27.489.822)	(19.795.610)
Încasări din vânzarea de imobilizări	158.687	228.710
Dobânda încasată	1.272.872	1.542.476
Fluxuri nete din activități de investiții	**(47.058.263)**	**(18.024.424)**
Fluxuri din activități de finanțare		
Dividende plătite	(29.035.816)	(9.439.244)
Fluxuri nete din activități de finanțare	**(29.035.816)**	**(9.439.244)**
Creșterea/ (scăderea) netă de numerar	**(36.585.055)**	**45.496.061**
Numerar și echivalente numerar la începutul perioadei	**91.128.639**	**45.632.578**
Numerar și echivalente numerar la sfârșitul perioadei	**54.543.584**	**91.128.639**

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Tabelul 7.3

SOCIETATEA B SITUAȚIA FLUXURILOR DE NUMERAR pentru Anul N încheiat la 31 Decembrie (toate sumele sunt exprimate în LEI dacă nu este menționat altfel)	Pentru anul încheiat la 31 dec	
	Anul N	Anul N-1
Situația Fluxurilor de numerar		
I. Fluxuri de numerar din activități de exploatare		
Încasări în numerar din vânzarea de bunuri și prestarea de servicii	427.579.788	363.059.643
Încasări în numerar provenite din redevențe, onorarii, comisioane și alte venituri	82	425.296
Plăți în numerar către furnizori de bunuri și servicii	(190.865.262)	(203.130.502)
Plăți în numerar către și în numele angajaților, plăți efectuate de angajator în legătură cu personalul	(101.298.761)	(89.954.560)
Taxa pe valoare adăugată plătită	-	-
Contribuții la Ministerul Sănătății și Ministerul Mediului	(32.449.097	(41.908.808)
Alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate plătite	(1.572.909)	(666.289)
Numerar generat de exploatare	**101.393.842**	**27.824.781**
Dobânzi încasate	2.358	8.313
Dobânzi plătite	(5.062.713)	(4.538.522)
Impozit pe profit /dividende plătit	(2.281.617)	(2.669.237)
Fluxuri de numerar nete din activități de exploatare	**94.051.870**	**20.625.335**
II. Fluxuri de numerar din activități de investiții		
Plățile în numerar pentru achiziționarea de terenuri și mijloace fixe, active necorporale și alte active pe termen lung	(47.987.016)	(69.180.345)
Numerar net din activități de investiții	**(47.987.016)**	**(69.180.345)**
III. Fluxuri de numerar din activități de finanțare		
Încasări din împrumuturi pe termen lung/rambursări	16.307.333	29.595.638
Dividende plătite	(18.167.733)	(6.150.225)
Fluxuri de numerar nete din activități de finanțare	**-1.860.401**	**23.445.413**
Câștiguri/pierderi din diferențe de curs valutar	(1.398.162)	(536.326)
Creșterea/ (scăderea) netă de numerar	**42.806.291**	**(25.645.923)**
Numerar și echivalente numerar la începutul perioadei	**(123.998.470)**	**(98.352.547)**
Numerar și echivalente numerar la finele perioadei	**(81.192.179)**	**(123.998.470)**
Numerar și echivalente numerar la sfârșitul perioadei includ		
Conturi la bănci și numerar	6.329.458	1.877.409
Linii de credit	(87.521.637)	(125.875.879)
	(81.192.179)	**(123.998.470)**

7.2. Analiza strategică a fluxului net de trezorerie[145]

Obiectivele stabilite la nivelul entității economice necesită capitaluri, deciziile managerilor vizând recurgerea la diferite surse de finanțare și capacitatea de a rambursa și remunera resursele angajate. Estimarea surselor interne implică identificarea originii fluxurilor de trezorerie, delimitându-se:

[145] Dinu, E., 2021-2022. Note de curs: *Strategii financiare*, IF, CIG, AFE.

- fluxuri de trezorerie generate de rentabilitatea activităţii desfăşurate. Acestea se determină ca diferenţă între veniturile monetare şi cheltuielile monetare;
- fluxuri de trezorerie patrimoniale. Acestea se determină pe baza informaţiilor patrimoniale, structurându-se pe activităţi: fluxuri de trezorerie aferente activităţii de exploatare, respectiv necesarul de capital de lucru, fluxuri de trezorerie aferente activelor imobilizate şi fluxuri de trezorerie aferente activităţii de finanţare.

Prin agregarea celor două categorii de fluxuri se determină fluxul net de trezorerie (FNT) la nivelul entităţii economice:

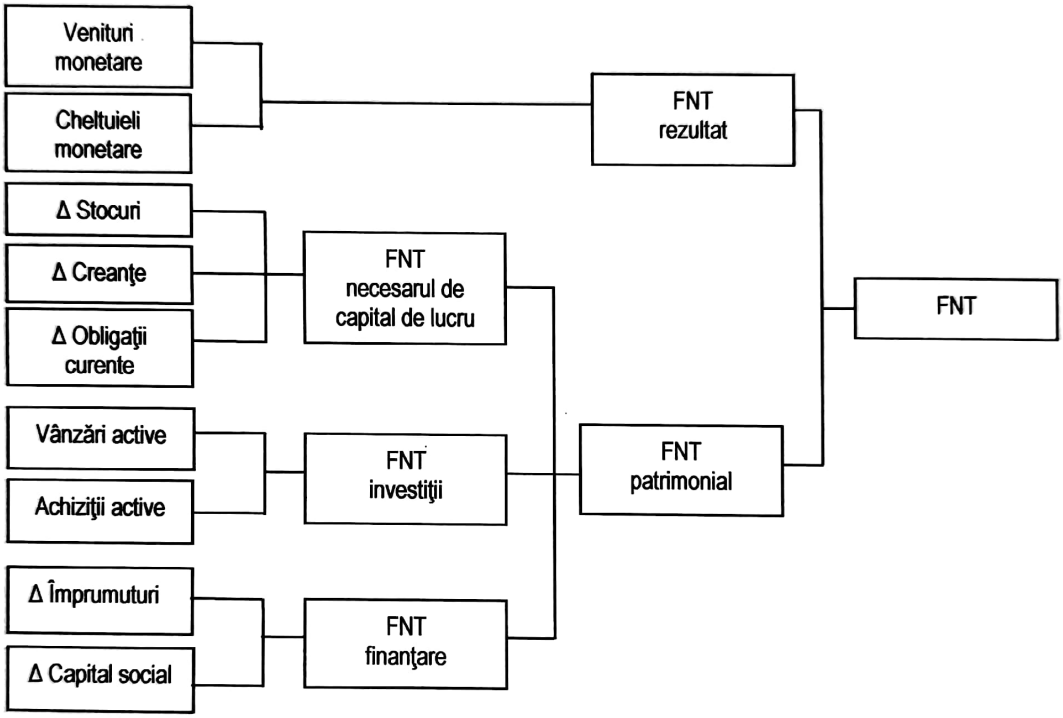


Figura 7.1. *Determinarea fluxului net de trezorerie*

Utilizând instrumentul matriceal, pot fi delimitate patru cadrane de poziţionare a societăţilor:

Cadranul I – reprezintă cazul cel mai frecvent întâlnit în realitate: societăţile degajă lichidităţi ca efect al rentabilităţii activităţii desfăşurate şi absorb numerar în capitalul de lucru sau pentru achiziţionarea de noi tehnologii.

Cadranul II – societăţile poziţionate în acest cadran se caracterizează prin fluxuri pozitive de numerar degajate atât la nivelul rezultatului, cât şi al patrimoniului. Situaţia este specifică societăţilor care au niveluri reduse ale stocurilor, precum şi durate de încasare a creanţelor inferioare celor de achitare a obligaţiilor (de exemplu lanţuri mari de distribuţie). În fapt, aceste societăţi valorifică puterea ridicată de negociere atât în raport cu furnizorii, cât şi cu clienţii.

Scanned with OKEN Scanner